Gloria Ayala Person





Hablando de dinero

FINANZAS PARA TODOS

SERIE **EN ALIANZA** *FINANZAS*



Gloria Ayala Person

HABLANDO DE DINERO
FINANZAS PARA TODOS

EN ALIANZA *FINANZAS*

Autor: Gloria Ayala Person

Título: Hablando de dinero - *Finanzas para todos*

Primera edición: Santiago, Chile.

Penguin Random House, septiembre 2014.

Primera edición: Asunción, Paraguay. Mayo 2016.

Primera reimpresión inalterada: Asunción, Paraguay. Mayo 2017.

Editorial En Alianza.

Serie EN ALIANZA *FINANZAS*

Presidenta: Carmen Da Costa de Galeano

Gerente de edición: Yenny Y. González Trinidad

Edición y corrección: Petrona Báez L.

Jefe de diseño y producción: Marcelo L.Torterolo

Diseño de maqueta y diagramación: Javier Rojas

Diseño de tapa: Alejandra Corbeta

Ilustración de tapa: Diseñado por Freepik, intervenido por Lorena Barrios

ISBN 978-99967-38-75-3

Índice

Capítulo I: La educación financiera comienza en casa

Capítulo II: Herramienta para alcanzar metas: el presupuesto familiar

Los gastos

- Los distintos tipos de gastos: ¿cómo administrarlos?

- El presupuesto

- Coherencia financiera

- Manejar el dinero: cuestión de actitud

- - Caso real: ¿Cómo enfrentar una mala situación financiera?

- Enfrentar el problema con la familia

- Los problemas hay que solucionarlos

- - Caso real: La caja de la empresa no es la caja de la familia

Capítulo III: Usando inteligentemente el dinero ajeno

Capítulo IV: Aprender a emprender

- *Para empezar*

- Planificación del negocio propio

- Proyectar y concretar

- - Caso real: Cuentas mezcladas

- El trabajo: fuente de creación de riqueza

- En el trabajo, la actitud lo es todo

- Educar con visión emprendedora

- ¿Emprendedor o empleado?

La meta

•

Soluciones sencillas a los problemas

•

Mario... ¿es un emprendedor?

•

Innovar o desaparecer

•

Innovar: tornarse nuevo

•

¿Por qué innovar?

•

Para recordar

Capítulo V: Ahorrando hoy, mirando tu futuro

•

Para empezar

- El ahorro, una prioridad
- Empezar a ahorrar, sin excusas
- Ahorrar hoy previendo el futuro
- Tu responsabilidad con vos mismo
- El diseño de tu patrimonio futuro
- Tus finanzas y el futuro
- La necesidad de saber cuál es la meta
- Un análisis personal: planeación financiera
-

-

Decisiones financieras responsables

-

Para recordar

Capítulo VII: Las metas de vida y las inversiones

-

Para empezar

- Costos por la educación de los hijos

-

Riesgos de inversión versus riesgos financieros

-

Temor por no conocer

-

¿En qué te parecés a los futbolistas?

- Ellos y nosotros

-

Conociendo el entorno

•

Decisión financiera

•

Caso real: Distribución de un patrimonio

•

Mi negocio

•

Planificando la estabilidad

•

La situación financiera, ¿cómo está?

•

Para recordar

•

Glosario

Agradecimientos

A cada persona que me confió su historia de vida, su experiencia, sus problemas, sus sugerencias, sus dudas y consultas, pues con cada contacto aprendo más sobre la maravillosa complejidad del ser humano, y me permite afirmar que quien tiene problemas de dinero, no tiene problemas de dinero, sino otro conflicto cuyo origen, probablemente, sea emocional y que derivó en un inconveniente financiero.

A mis compañeros Adriana Franco y José Tomás Riera, quienes me acompañaron durante la composición de este libro aportando sus importantes «banderas de advertencia» para que la lectura sea comprensible y clara.

A mi familia, por el apoyo constante para que alcance mis metas de vida.

Prólogo

De Gloria Ayala Person puedo decir mucho, porque la conozco y porque la quiero.

Tal vez le faltó la «a» al final de su segundo apellido para que, al solo leerlo, ya te des cuenta de que es una bella persona. Y si mirás con detención su nombre, te ayudará a entender que, con esta experiencia de lectura que estás por vivir, llegarás muy lejos.

La genialidad de Gloria consiste en hacer de un tema muy importante, técnico y complejo, una lectura entretenida, amena y cercana. Quizá si los académicos de la materia te hubiesen enseñado como lo hace ella, te habrías enamorado desde niño de los números. Tal vez si en tu casa te hubiesen hablado de dinero con la claridad y la preciosura de lenguaje con el que relata Ayala Person, hoy estarías en otra posición económica en tu vida.

A través de buenos ejemplos y mejores consejos, irás entrando en la profundidad de tu presupuesto, de las inversiones y del ahorro. Con capítulos ingeniosos y de muy fácil entendimiento, lograrás, con este libro, orientación en tu camino económico y financiero.

Este es el primer libro de economía que leo con gusto y determinación. Es un texto familiar que te invita a conversar, a arremangarte y a poner manos a la obra en uno de los temas tabúes de cualquier familia. Su fuerte inclinación al emprendimiento, con gran cimiento en la actitud, hace que esta economista y conductora de TV, amenice tu jornada hablándote de dinero.

Su libro está colmado de muy buenas historias de sus clientes, además, presenta esquemas explícitos que entusiasman hasta a los que menos gustan de las matemáticas. Este libro es un gran aporte a la familia toda, que te será útil para comenzar a jugar al monopolio real en la mesa de tu casa. Allí mismo, donde se reúne la familia para cenar, en donde se hablan de las

cosas importantes, en la misma mesa donde, a partir de hoy, tendrá lugar un gran tema: el dinero. ¡Qué lo disfrutes!

Jorge F. Méndez

Escritor, asesor y *coach* de ejecutivos

La importancia del dinero

Es un hecho que todos necesitamos manejar el dinero, por lo tanto, ignorar su funcionamiento solo puede traernos problemas. Si el temor que tenemos es corromper nuestros valores y principios con un tema tan mundano, quizás sea porque nos da miedo caer en la codicia y el materialismo, o porque resulta cómodo arrastrar día tras otro la situación, sin hacernos cargo de los cambios necesarios.

En mi opinión, si queremos habitar una vivienda digna, contar con un seguro de salud adecuado, proveer a nuestros hijos de una educación de calidad o, simplemente, disfrutar de un asado en familia los domingos, entonces, debemos reconocer que el dinero es un medio y no un fin; por lo tanto, incluso para el logro de los objetivos más sublimes de cuidado y protección, precisamos de dinero.

El dinero es una herramienta, la tenemos en nuestras manos, la diferencia está en saber o no utilizarla, pero no podemos evitarla, y es precisamente por ello que debemos aprender su uso adecuado. Una sólida educación financiera y el fomento de nuestras habilidades emprendedoras son componentes esenciales de una educación integral si deseamos alcanzar el éxito en diferentes áreas de nuestra vida.

Una vez que comprendamos la real importancia del dinero y aprendamos a dominarlo como un instrumento para alcanzar objetivos y no como fin en sí mismo, entonces, también podremos asumir mejor nuestras propias capacidades y avanzar con firmeza hacia nuestras metas. ¿Cuántos errores pudimos haber evitado con un poco más de conocimiento financiero?, utilicemos el dinero para mejorar la calidad de vida de nuestras familias.

La mayoría de los adultos hemos aprendido, o no, a manejar el dinero a medida que lo fuimos utilizando, pero la experiencia puede ser un peine que nos llega cuando ya no tenemos cabello. Por ello, es bueno aprender de los

propios errores, pero es mucho más inteligente, rápido y menos costoso aprender de los errores ajenos.

En este libro encontrarás muchos ejemplos reales (con nombres y datos cambiados) con los que podrás identificarte y hallar orientación sobre el análisis y las conclusiones en cada caso. Nunca es tarde para empezar a vivir mejor y disfrutar de cada desafío que nos presenta la vida.

Alcanzar tus objetivos personales, profesionales, familiares, físicos e incluso espirituales pasa por tus propias decisiones, pues somos seres íntegros e indivisibles, por lo que cada decisión tomada afecta indefectiblemente a las otras áreas de nuestra vida.

Con actitud de apertura podemos avanzar hacia el dominio del dinero como herramienta, y así evitar excusas que nos impiden alcanzar metas importantes.

Estás a tiempo de cambiar hábitos actuales para mejorar tus finanzas, y empezar a hablar de dinero con tu pareja y con tus hijos para que tengan la oportunidad de contar con habilidades sólidas que les permitan gozar de una mejor estabilidad y seguridad financiera.

Durante el desarrollo del libro, podrás profundizar sobre los conceptos básicos para el correcto uso del dinero, que te permitirán un mejor aprovechamiento de tus fortalezas así como de las oportunidades que el mercado te ofrece, por ejemplo:

• En caso de que vivas en pareja, la importancia del diálogo sobre finanzas para definir el proyecto de vida en común.

• Si sos papá o mamá, podrás encontrar sugerencias acerca de cómo establecer estrategias para el uso de dinero con tus hijos, dependiendo de sus edades.

• La manera de confeccionar y proyectar tu presupuesto familiar como herramienta de gestión administrativa de los ingresos y control de gastos.

• El tratamiento de las deudas para que puedas utilizarlas a tu favor.

• Cómo lograr ahorros en tu presupuesto, desarrollando hábitos financieros saludables.

• El desarrollo de capacidades de gestión financiera, del emprendedorismo y el liderazgo como ejes transversales de las actividades económicas independientes a la profesión.

• La importancia de determinar los objetivos financieros y económicos a corto, mediano y largo plazo, y la forma de ejecutar las estrategias financieras de inversión para llegar a cumplirlos.

• Conocerás cómo funciona la Bolsa de Valores, y la manera en la podés armar tu propio portafolio de inversiones financieras y bursátiles.

• Llegarás a planificar la estabilidad que se requiere para tu jubilación, pasando por el diseño de tus metas a corto, mediano y largo plazo.

Sigamos *Hablando de dinero*, así aprendemos a manejarlo mejor.

Capítulo I

La educación financiera comienza en casa

Para empezar

En este capítulo podrás evaluar la mirada que actualmente tenés sobre tu relación con el dinero, pues no son los hechos los que determinan tu destino, sino cómo los interpretás y la decisión que tomás con respecto a ellos. Cuestiones culturales nos predisponen en la forma como afrontamos las oportunidades y las amenazas; por ello, conocer las herramientas que permitan determinar nuestras metas financieras y enfocarnos en ellas, será útil para alcanzarlas.

El dinero no es, ni debe ser, un fin en sí mismo, pero no podemos discutir el hecho de que necesitamos de dinero para hacer frente a los costos de vida, así como para mejorar la forma como actualmente vivimos. El dinero es una herramienta útil para desarrollar y alcanzar distintos objetivos y para lograr la sustentabilidad de aquellos ya conquistados.

Para conocer, hablar y manejar mejor el dinero, resulta importante empezar por desterrar algunos mitos que tenemos sobre su uso.

Mitos sobre el uso del dinero

La fantasía es distinta al mito, pues este último se refiere al relato que contiene una parte de realidad y otra de fantasía, y, por lo tanto, está alejado de la falsedad, pero, en sí mismo, está lleno de prejuicios, ideas previas y, sobre todo, explicaciones de hechos reales que no han podido (o no han querido) ser aclarados de manera científica.

Analizar de dónde han surgido podría resultar interesante para profundizar nuestra cultura general, pero mi interés está en desnudarlos hacia el futuro, para liberarnos de ataduras mentales que, quizás, de alguna manera, podrían impedirnos alcanzar objetivos financieros o económicos, los que tenemos derecho y capacidad de obtener, pero nos sentimos atados por creencias que, tal vez, para otras personas y en otros escenarios, han sido válidas; pero que hoy, para nosotros, ya no deberían representar una condición determinante.

La situación financiera se refiere al efectivo del que una persona pueda disponer en tiempo y forma para hacer frente a los compromisos, a esta capacidad se la denomina «liquidez». Mientras que la situación económica está relacionada al conjunto de bienes y derechos que integran su patrimonio, es decir, que conforman su «solvencia».

Algunos objetivos financieros podrían ser lograr ahorros en el presupuesto, planificar e implementar un control de gastos, proyectar una meta financiera, por ejemplo, ahorrar e invertir teniendo en cuenta la previsión de jubilación. Mientras que los objetivos económicos podrían estar dados por la compra de la casa propia, un nuevo automóvil u otro tipo de activos.

Me viene a la memoria la fuerza del elefante, que, habiendo nacido en un circo, aún siendo pequeño, se vio impedido de moverse porque tenía la patita atada con una soga. Ahora ha crecido, pero lo amaestraron (adoctrinaron) bajo la creencia de que es incapaz de liberarse y hoy ya ni se atreve siquiera a probar si sería capaz de moverse más allá del límite imaginario establecido.

De la misma manera, muchas veces, arrastramos durante toda nuestra vida, creencias que nos han sido inculcadas desde pequeños, pero que, quizá, hoy en día, ya no deben estar vigentes y nos estén impidiendo utilizar todo nuestro potencial.

Entonces, para que estos prejuicios no nos limiten a crecer, es importante que podamos analizar los principales mitos existentes con relación al dinero, como te lo ilustramos en el *cuadro n.º 1*.

Cuadro n.º 1 - Principales mitos sobre el dinero

Cuadro n.º 1 - Principales mitos sobre el dinero			
Mito n.º 1	Si ganara un poco más, ya me va a alcanzar.	Mito n.º 6	Invertir es cosa de millonarios.
Mito n.º 2	Voy a ahorrar cuando me sobre.	Mito n.º 7	Hay que aprovechar los descuentos.
Mito n.º 3	Todo luego está muy caro.	Mito n.º 8	Sobre problemas de dinero es mejor no hablar con los niños.
Mito n.º 4	El dinero no compra la felicidad.	Mito n.º 9	El pobre es bueno, el rico es malo.
Mito n.º 5	Para tener dinero hay que matarse trabajando.	Mito n.º 10	La gente educada sabe manejar el dinero.

– Mito n.º 1. Si ganara un poco más, ya me va a alcanzar. Si tenés muchas deudas, el que ganes más dinero podría pagar las mismas; pero si no cambiás los hábitos que originaron tus deudas, volverás a cometer los mismos errores y estarás, nuevamente, igual o peor que antes. Ese es el motivo por el cual «ganar un poco más» no será suficiente, te lo demuestro con un simple caso: si eso fuera cierto, te hubiera sobrado mucho dinero en enero, porque en diciembre ganaste el doble de lo usual. Pero, probablemente, igual no te alcanzó, ¿verdad? No se trata de ganar más, sino de gastar menos de lo que se gana.

– Mito n.º 2. Voy a ahorrar cuando me sobre. Desde niños nos enseñan a guardar monedas en una alcancía. Entonces, crecemos con la idea de que lo que me sobra, las monedas, es lo que debo ahorrar y si no me sobra, entonces, no puedo ahorrar.

¡Nada más errado! El ahorro debe ser una prioridad. Si asumimos que el ahorro es lo que sobra, entonces, estamos dejando de lado nuestros objetivos financieros y económicos anteponiendo los gastos corrientes o las deudas. Todos necesitamos contar con ahorros en el presupuesto, pues es el monto de disponibilidad que nos respalda ante situaciones negativas que pudieran surgir.

– Mito n.º 3. Todo luego está muy caro. Quizás las cosas que usualmente estás comprando hayan subido de precio, pero la mayoría de ellas tiene productos sustitutos o, probablemente, existan otras marcas más económicas. Sin embargo, en ocasiones, el costo está relacionado a la comodidad, por ejemplo, comprar comida hecha o pedirla *delivery* podrían reemplazarse por cocinar en la casa.

Entonces, aunque todo suba de precio y eso no esté bajo tu control, bien podrás desarrollar estrategias para mantener tus gastos al nivel que requiere tu economía.

– **Mito n.º 4.** El dinero no compra la felicidad. En mi opinión, depende de en qué gastes o inviertas el dinero que tenés, pues la felicidad que produce compartir un almuerzo familiar, unas románticas vacaciones o una sobremesa con amigos, necesita de dinero. La seguridad es una sensación importante que se percibe cuando se elimina la angustia, y situaciones como no contar con un seguro de salud, con medicamentos para los niños, con un colchón para la jubilación pueden mantenernos preocupados y angustiados. Entonces, quizás el dinero no compre la felicidad, pero la falta de dinero sí puede producir infelicidad.

– **Mito n.º 5.** Para tener dinero hay que matarse trabajando. Hay diversas formas de ganar dinero, trabajando para cobrar un salario es la manera más evidente, pero también podrías ser autoempleado o empresario, y de esta forma también ganarías dinero a través de la gestión o trabajo. Pero todos podemos convertirnos en inversionistas, así podés hacer que tu dinero ahorrado genere intereses, incluso si los reinvertís, podrías hacer crecer aún más tu dinero. Para poder ganar dinero, aun cuando estás durmiendo, tenés que saber invertir lo que ganás mientras estás despierto. En otras palabras, podés aprender a ganar dinero sin trabajar, generando ingresos pasivos.

– **Mito n.º 6.** Invertir es cosa de millonarios. ¿No será que son millonarios justamente porque invierten? En lugar de gastar en cosas que generan gastos, invertí en cosas que generan valor. Si solo podés disponer de un importe pequeño cada mes, no lo malgastes. Destinalo a un ahorro programado, a comprar un terreno en cuotas, a pagar cuotas adelantadas de un gasto futuro o a comprar dólares. Atrevete a estar mejor de lo que estás ahora mismo.

– **Mito n.º 7.** Hay que aprovechar los descuentos. Vas al patio de comidas del *shopping* y, luego de almorzar, encontrás un zapato en oferta, que cumple con las tres «B»: está bueno, bonito y barato. Entonces, decidís aprovechar el descuento.

¡Esperá un rato! Fuiste a comer, no a comprar un zapato, por lo tanto, no obtuviste el 30 % de descuento, sino el 70 % de un gasto que no estaba en tu presupuesto.

Recordá que, cuando surge un nuevo gasto, tenés que recortar otro. No van a aumentarte tu salario porque este mes gastaste de más.

– **Mito n.º 8.** Sobre problemas de dinero es mejor no hablar con los niños. Sobre dinero hay que hablar siempre en familia, estén o no atravesando dificultades económicas. En primer lugar, la honestidad sobre ingresos, gastos y deudas en la pareja evita conflictos importantes, pues cuando la confianza está herida es imposible construir el futuro. Con los niños, de acuerdo a su edad y con el lenguaje apropiado, hay que conversar siempre con la verdad. Ellos deben aprender a manejar el dinero, y las situaciones difíciles son importantes pruebas que los fortalecen para tomar mejores decisiones.

– **Mito n.º 9.** El pobre es bueno, el rico es malo. «Mejor pobre pero honrado», dice un refrán, como si ganar dinero fuera posible solo siendo deshonesto. Sin embargo, cada día nos esforzamos para que nuestros hijos se capaciten y, con ello, que tengan mejores oportunidades de ganar dinero. Entonces, cuando ellos logren tenerlo, ¿se convertirán en malas personas? Se sufre mucho en la pobreza, alentemos a quienes están procurando la prosperidad financiera.

– **Mito n.º 10.** La gente educada sabe manejar el dinero. De ser esto cierto, todos los profesores o maestros serían millonarios. La educación académica es importante, pero de ninguna manera es suficiente, incluso, en ocasiones, la estructura mental del «síndrome de mejor alumno» impide tomar riesgos, los cuales son necesarios para poder emprender y tomar decisiones.

Probablemente, podríamos seguir haciendo un largo listado de mitos, creencias y prejuicios que existen sobre el dinero, lo que nos comprueba la necesidad de continuar preguntándonos permanentemente sobre las limitaciones mentales que nos autoimponemos al momento de progresar.

Tu relación con el dinero

En la mayoría de los hogares paraguayos no se habla de dinero. Claro que discutimos sobre los problemas de no tener dinero, pero no construimos una relación saludable y positiva con el mismo. Quizás, justamente, porque resulta inusual la costumbre de establecer prioridades familiares, para trazarnos metas y, sobre la base de las mismas, definir las estrategias financieras familiares.

Entonces, crecemos en entornos donde el dinero se relaciona con lo negativo y problemático, también el trabajo es asociado con el sacrificio y esfuerzo para obtener dinero. Es así que los adultos, generalmente, transmitimos que trabajamos con desagrado, haciendo cosas que no deseamos, pero las realizamos por obligación y recibimos a cambio dinero, el cual, además, nunca es suficiente para satisfacer las múltiples necesidades personales y familiares.

Todo esto se traduce en que el trabajo implica sufrimiento y, lo que es peor, su recompensa es insuficiente. Vaya… con esta conclusión entiendo el motivo por el cual los adolescentes no quieren ser adultos. ¿Quién querría capacitarse arduamente para asumir responsabilidades que nos lleven a tan desalentador panorama?

• Entrenarte para dominar el dinero

Lo cierto y concreto es que, con frases como «el vil metal», «quien inventó el dinero destruyó la libertad», «el dinero se derrite», etc., transmitimos negatividad hacia el dinero. Y, en lugar de ser percibido como una herramienta útil, peligrosamente parecería transformarse en un fin en sí mismo. Precisamos de este instrumento para alcanzar la mayoría de las metas o hacerlas posibles; por eso, cuanto antes empecemos a desarrollar habilidades para manejarlo apropiadamente, también nos será más fácil su uso.

Solo hay dos opciones: o manejás a tu dinero, o tus cuentas te manejarán a vos.

Por eso, para que puedas mejorar tu relación con el dinero, te sugiero que conviertas cada guaraní que ganes en tu esclavo, que controles tus gastos y aprendas a ahorrar e invertir.

Acercarte al correcto uso del dinero, plantearte soluciones financieras y evaluar el motivo por el cual tenés la relación que desarrollaste con el dinero, quizás puedan orientarte a que te conviertas en un maestro en el manejo de esta herramienta.

Como todo entrenamiento realizado con rigor, requiere dedicación y perseverancia, pero los resultados esperados, sin duda, valen la pena. Para ello, tenés que poner en práctica los pasos necesarios para mejorar tu salud financiera y, cuando tus músculos sean fuertes (por ejemplo, que puedas ahorrar, pagues tus cuentas al día, empieces a invertir…), incluso podrás influir en las personas que te rodean para que también se atrevan a tomar el control de sus finanzas.

Todos podemos ser saludables financieramente y estar mejor preparados para cuando nos lleguen los imprevistos o los vientos desfavorables. La vida es una rueda, no hay quien esté predestinado a estar siempre arriba o siempre abajo, pero cuanto mejor entrenado te encuentres cuando lleguen imprevistos negativos, entonces, con mayor facilidad podrás superarlos.

• Pasos para lograr músculos financieros

– Plan inicial

Hacé un diagnóstico de tu situación actual, para saber exactamente dónde te encontrás financieramente hablando en este momento. Para lograrlo, será útil que hagas un listado de tus bienes y obligaciones, luego determiná el porcentaje de tus obligaciones sobre tus bienes. Siempre debés cumplir con tus compromisos financieros (deudas), tenés que cuidar tu buen nombre.

Recordá que cuando menos dinero tengas, más importante es contar con intachables referencias financieras, comerciales y laborales.

Trazá una línea de tiempo dividida en décadas, de forma a poder determinar las metas financieras para cada etapa de tu vida productiva. Ubicate en el momento actual de tu vida y determiná tu posición. ¿Cómo te ves? Tu situación puede ser buena, aceptable o insuficiente. En todos los casos, siempre podés seguir mejorando, pero hay que definir las actividades que harás para ello y lograr llegar de la mejor manera posible a la siguiente etapa. Podría servirte de referencia el *cuadro n.º 2*.

Luego de identificar la etapa en la que te encontrás en este momento, será importante que analices cómo superaste los conocimientos y experiencias en las etapas anteriores, porque habrá que recuperar el tiempo perdido en caso de que no hayas iniciado una relación activa con el dinero desde tu infancia y juventud.

Después de esto, prepará tu presupuesto financiero (vas a aprender cómo hacerlo, además, tendrás un modelo y análisis de casos reales en el capítulo II). Los detalles claros en este presupuesto serán esenciales.

Nunca financies nada por más tiempo que su vida útil. Si la suma de tus cuotas de préstamos mensuales está cercana o supera el 32 % de tus ingresos mensuales, entonces, activá una alarma en tus decisiones de compra. El porcentaje considerado saludable para el endeudamiento es del 25 % de tus ingresos.

Pero hay que aclarar que esto depende de cada caso, los porcentajes son aproximaciones que buscan un equilibrio entre lo que ganás y cómo lo gastás.

Cuadro n.º 2 - Etapas de vida y la satisfacción financiera	
Décadas	Entrenamiento
Menos de 20	Aproximación al dinero a través de uso de la mesada, ahorro con metas y otras orientaciones tanto familiares como escolares.
21 a 30	Primeros usos de herramientas financieras de crédito, ahorro e inversión. Etapa crucial para la base de la salud financiera a largo plazo. Se impone disciplina y responsabilidad para el cuidado del historial crediticio. Adquisición de los primeros bienes propios. Inicio del fondo de inversiones a destinar a la jubilación. Salida de la vivienda familiar que requiere independencia económica y financiera.
31 a 40	Consolidación de la carrera laboral o profesional, adquisición de los principales activos familiares, comúnmente en esta etapa se asumen hipotecas u otro tipo de crédito para financiar bienes de alto costo. Inicio de una cartera de inversiones que permitan ingresos pasivos.
41 a 50	Finalización de los pagos de créditos importantes adquiridos en la etapa anterior. Afianzamiento de metas a corto, mediano y largo plazo. Definición de estrategias financieras claras con los hijos (quienes probablemente se empiecen a independizar económicamente). Incremento de inversiones destinadas a contar con ingresos pasivos.
51 a 60	Fuerte enfoque a la jubilación tanto financieramente como también con claridad de metas en otras áreas de vida, que permitan sostener una vida digna y productiva afectivamente a largo plazo. Logro de libertad financiera (ingresos pasivos iguales o superiores a los costos de vida corrientes).
más de 60	Disfrute de la jubilación, de la familia, de las relaciones sociales, trabajo consciente y constante en la huella o legado para las siguientes generaciones.

Pero cada persona y cada familia debe encontrar su nivel de estructura de gastos y deudas ideal, que le permita mejorar su calidad de vida y aumentar su patrimonio a través del ahorro e inversiones.

Si el monto de ahorro mensual que estás realizando es inferior al 10 % de tus ingresos mensuales, planificá cómo harás para ir levantando ese porcentaje y para desarrollar estrategias de inversión acordes a tus metas. Todo esto también lo desarrollaremos más adelante, por el momento es importante que anotes la importancia del ahorro como prioridad en tu presupuesto.

– Plan intermedio

Proyectá tu presupuesto a 36 meses, verificando los ingresos y gastos de cada mes con mucho detalle. Colocá tus pequeños, medianos y grandes objetivos en los meses que correspondan, por ejemplo: festejo de un cumpleaños, cambiar el auto o realizar un viaje… A partir de ahora, planificá cuánto podrías ahorrar por mes para alcanzar esas metas, sin necesidad de endeudarte y, en caso de que decidas tomar una deuda, entonces, proyectá esas cuotas también en tu presupuesto.

Si vivís en pareja o tenés hijos, es muy importante que compartas con ellos este presupuesto proyectado. Tomá en cuenta sus sugerencias y logren un consenso para que todos colaboren al logro de los objetivos, tanto individuales como los de la familia. Al cierre de cada mes, verificá si se ha cumplido tu proyección y corregí las desviaciones para que puedas cumplir tus metas.

Transformá tus ahorros en inversiones acordes a tu perfil de aversión al riesgo, de forma a que tu dinero trabaje para vos y puedas empezar a recibir ingresos pasivos (intereses, dividendos, alquileres, etc., ingresos que no precisan de tu actividad, trabajo o gestión).

Recordá que existen bienes que generan gastos y otros, ingresos. Cuando no trabajes (por motivos varios o porque ha llegado la hora de jubilarte), serán tus ingresos pasivos los que deberán mantener todos tus costos de vida y también los gastos que producen tus otros bienes (por ejemplo, a tu casa propia le pesan gastos como el impuesto inmobiliario, pintura, mantenimiento, etc.).

– Plan avanzado

Planificá un monto de dinero que querés lograr para cada meta a mediano y largo plazo. Ponele un nombre concreto a cada meta, esto puede ayudarte a que sea más fácil renunciar a disfrutar hoy de algún gasto superfluo para ahorrar y lograr tus objetivos futuros. Por ejemplo, para enero quiero viajar

por vacaciones, cada vez que me veo tentada a comprar una cartera o un zapato que realmente quiero, pero no necesito, recuerdo mi meta y con ello el gasto superfluo pierde atractivo.

Diversificá tu patrimonio y recordá que serán los rendimientos de tus inversiones los que deberán mantener en el futuro tus gastos y el mantenimiento de tus otros activos, por lo tanto, es importante que reinviertas los rendimientos obtenidos de tus inversiones, de forma que el milagro del interés compuesto juegue a tu favor permitiéndote crecer en tu patrimonio.

En el caso de que tengas hijos, será significativo, para tu estabilidad financiera y la de ellos, que puedas contar con un plan de educación financiera, haciéndolos partícipes de las pequeñas y diarias decisiones que impliquen gastos en la familia.

Las compras del supermercado, el uso de su mesada, la compra de juguetes y las salidas familiares son excelentes momentos para imprimir consejos.

Estoy convencida de que todo lo que realmente vale la pena en la vida implica esfuerzo y disciplina. Si querés mejorar tu salud financiera, decidí y planificá la forma en que lograrás tus metas.

Pero aún planificando cómo alcanzar los objetivos, no es tan sencillo ponerse de acuerdo en las metas familiares, cada uno quiere algo usualmente distinto que compite por los mismos recursos. Para llegar a un consenso y unificar la visión en una familia, se precisa de una comunicación franca; por ello, si tenés pareja e hijos, te sugiero empezar a hablar de dinero cuanto antes y hacerlo de manera constante.

¿Cómo hablar sobre dinero en pareja?

A veces, nos es más sencillo hablar con extraños que con nuestra propia pareja, en ocasiones, parecería que hasta tuviéramos miedo de poner algunos temas sobre la mesa, para discutirlos y resolver cuestiones que se van agrandando, justamente, porque no las enfrentamos.

Quizás te sorprenda saber que, en mi contacto diario con personas que me presentan sus finanzas familiares, generalmente, el origen de sus graves problemas financieros es, en realidad, un problema de falta diálogo y comunicación.

Se estima que el 50 % de los divorcios ocurre por problemas de dinero, dando razón al viejo refrán que dice: «Cuando la pobreza entra por la puerta, el amor sale la ventana». Pero, a mi parecer, esto se da más por la falta de diálogo sobre la situación que por la avaricia que pretende señalar. Los problemas de falta de dinero nos perjudican en el humor, nos afectan en la salud y terminan repercutiendo en nuestras relaciones tanto familiares como laborales.

• Conversar de dinero: elemental en el amor

El dinero es un tema incómodo para muchas parejas, ya que, muchas veces, cuando tratan de hablar de esto, terminan peleadas. Aunque el diálogo se inicie con las mejores intenciones, alguien termina, cuando menos, incómodo. Cuando se toca un tema que, por alguna de las partes es considerado un tabú o se chocan con creencias arraigadas de la infancia, entonces, avanzar en una planificación financiera resulta imposible sin molestar al otro.

Como en cualquier problema que se pretende enfrentar entre dos o más personas, es fundamental encontrar los puntos de coincidencia para basarnos en sus fortalezas e iniciar, sobre ese cimiento, las conversaciones; de lo contrario, solo remarcaremos las diferencias y no podremos evitar la confrontación.

Por ejemplo, si los gastos que se originan en las salidas de los fines de semana son motivos de discusiones o roces permanentes, los clasificaremos como «puntos de división», por lo que serán guardados en un «congelador». Pero si encontramos que el costo de mantenimiento de la casa es un tema en común, en el que ambos estamos de acuerdo, lo clasificaremos como «punto de unión».

Antes de plantear una conversación sobre dinero con tu pareja, redactá una lista de los puntos de división y de unión que identifiques. Una vez que tengas esa clasificación, anotá un listado de temas por tratar. No te preocupes en el orden o prioridad, solo escribí todos los temas que te gustarían discutir, por ejemplo: ahorro para las vacaciones, cambio del juego de comedor, el viaje de aniversario, la jubilación, cuentas de las tarjetas de crédito, compra de un auto nuevo, etc. Terminada la lista, entonces, clasificá cada tema poniéndole un número de acuerdo con el orden de prioridad, comenzando con el que más te preocupa o considerás relevante.

Una tarea que debe estar en tus manos cuando llegue el momento de la conversación será una lista de los ingresos y egresos de cada mes, la cual tenés que armar proyectando los ingresos, ahorros y gastos, de ser posible, no solo los tuyos sino aquellos que tienen en común o que conocés de tu pareja.

Recordá que tenés que atacar los problemas, nunca a tu pareja. Las personas tomamos decisiones correctas o equivocadas, eso no nos hace ni mejores ni peores, simplemente, debemos aprender a señalar las cosas que nos incomodan sin herir el sentimiento de los demás. Podrías decir: «Me preocupan los gastos que estamos teniendo en salidas con amigos», en lugar de: «¡Parece que pensás que el dinero sale de la canilla, por eso no te importa gastar en salidas con tus amigos!».

• Ahora, ¡hablemos!

El ambiente para esta conversación debe ser preparado previamente: tienen que estar solos, saber que no serán interrumpidos e idealmente alrededor de

una mesa

donde puedan sentarse en forma cómoda. Avisale con tiempo a tu pareja que te gustaría conversar tranquilamente con él (o ella), así, cuando llegue el momento, no estará apurado o ansioso por otra actividad a la que se haya comprometido.

Es bueno enfocarse en algo positivo para iniciar la conversación, podrías preguntarle, por ejemplo, cuál es su sueño para cuando se jubilen, o cómo le gustaría vivir dentro de diez años. La meta es pensar sobre dinero positivamente y cómo el dinero podría ayudarles a llegar donde planean.

Mostrale el detalle de los ingresos y egresos que pudiste identificar como fijos o estimados de cada mes, señalá el saldo (positivo o negativo) y comentale cómo te sentís al respecto.

Luego, decile cuáles son los egresos que considerás importantes para ustedes, es decir, aquellos puntos de unión que ya pudiste identificar, y preguntale su parecer sobre cómo pueden enfrentar juntos los otros egresos, aquellos que considerás como puntos de división.

¡Concentrate! En esta primera conversación, tu objetivo debe ser iniciar un diálogo sincero y positivo sobre el dinero, elegí tus palabras para que esto quede claro. Al fin y al cabo, la vida financiera es una cuestión para diseñarla entre los dos a largo plazo.

Consejos para el uso del dinero con los niños

Muchos queremos todo lo que vemos, varios asumen su situación y se ajustan los cinturones, otros se endeudan desproporcionadamente, pero la realidad es que estamos sujetos a una permanente oferta de bienes y servicios muy tentadores. Los niños no están ajenos a esta situación: ellos también sienten la misma tentación de adquirir lo que conocen a través de publicidades o porque algún amiguito tiene ese juguete, o tal marca de ropa que está de moda.

María Inés sufrió muchas privaciones en su infancia y no quería que a su hijo Marcos, de once años, le sucediera lo mismo. Con un gran sacrificio, logró que asistiera al mejor colegio, que tuviera las mejores prendas, que fuera a los mejores clubes sociales y que tuviera la última moda de juguetes que veía en la publicidad.

Podés pensar que María Inés está equivocada, sin embargo, la mayoría de los padres, con algunas excepciones, tenemos una base similar de pensamiento.

Nos gustaría darles a nuestros hijos lo mejor de todo, pero no siempre podemos.

Entonces, ¿cómo podemos hablar con los niños para que comprendan que nuestros recursos son escasos, ante las múltiples necesidades que nos gustarían satisfacer?

• Manejando el dinero desde pequeños

El aprendizaje para la vida real implica vivencias no solo palabras, por lo que tenemos que desarrollar una dinámica especial para nuestros hijos cuando queramos transmitirles la importancia del uso del dinero y su correcta administración. No queremos que sean materialistas, pero sí que

logren ser exitosos financieramente, independientemente de la profesión que elijan. Por ello, hay que dimensionar el dinero como una herramienta útil para desarrollar diferentes áreas de nuestra vida, en forma eficiente y sustentable.

Si tus hijos terminan el colegio sin saber manejar herramientas de gestión financiera, desconocen cómo funciona un crédito, no pueden organizar un presupuesto, no conocen el poder del interés compuesto y no saben cómo invertir lo que ganan, entonces, tienen un gran vacío en su educación.

El manejo de un presupuesto semanal para las compras de la merienda escolar puede ser un desafío importante para un niño pequeño. Cuando adolescente, deberá administrar su mesada en forma mensual; cuando joven puede encargarse de llevar el presupuesto de la familia, pues cuando adulto, ese dinero mensual deberá administrarlo para el consumo, ahorro e inversión de su propia familia y, por qué no decirlo, quizás de su propia empresa.

Si el primer día el niño gasta en el recreo todo lo entregado para la semana, ¡enhorabuena!, aprenderá cómo duele la falta de disciplina financiera, y a vos ese curso rápido de finanzas para tu hijo te saldrá bastante económico y será muy práctico. De esta manera, asimilará la importancia de una adecuada administración de los recursos, es mejor que lo aprenda a los 8 años que a los 28, ¿no te parece?

Pero recordá que el ejemplo de los padres es fundamental para fijar la adecuada educación financiera en los hijos. Por ello, toda la familia debe adquirir hábitos correctos de administración del dinero. Si no lo has hecho todavía, hacelo por el futuro de tus hijos.

Comparto contigo algunas ideas que considero podrían ser útiles en este esfuerzo, de los padres interesados en acompañar a sus hijos en el aprendizaje sobre el uso del dinero desde pequeños y hasta su juventud.

En la primera infancia, evitemos comprar cosas inútiles, poco prácticas o inservibles. Sé racional con las compras, pues, muchas veces, sucede que el bebé crece tan rápido que no le permite estrenar toda la ropa que tiene. La estrechez financiera es terrible, pero no te olvides de que también la abundancia no equilibrada puede hacer daño.

Un niño de entre dos y cuatro años puede acompañarnos al supermercado entendiendo el objetivo del viaje; por ello, recordá tener siempre a mano y a la vista del pequeño la lista de lo que fueron a comprar. No nos vamos al supermercado de paseo, sino que tenemos el objetivo de adquirir bienes que hacen falta en nuestra casa. Tratá de mostrarle, actuando en consecuencia, que lo que no está en la lista, no se compra.

Entre los cinco y ocho años, podemos iniciar su mundo a la administración de los escasos recursos ante las múltiples necesidades. Desde el quiosco de la escuela, hasta cuando salimos con ellos de compras, existen muchas oportunidades en las que él puede intentar comprar mucho con lo poco que tiene. Esta sensación de frustración es importante, pues es la misma que de adulto tenemos entre lo que queremos y lo que podemos comprar, por eso, transformarla de frustración a dominio de prioridades, es fundamental.

Entre los nueve y trece años, el niño está en condiciones de manejar dinero para un lapso de días. Por ejemplo, si hasta los ocho años le dabas 5000 por día para el recreo, ahora podés darle cada lunes 25 000. Obviamente, si el lunes gasta los 25 000, deberá sufrir las consecuencias de su imprudencia el resto de la semana.

¿Te sucedería lo mismo si en la primera semana gastás todo tu sueldo?

A los trece años podemos introducir el concepto del ahorro y las metas con bastante posibilidad de éxito. Por ejemplo, en lugar de entregarle 5000 por día para el recreo, podés entregarle 150 000 al mes, que sería el equivalente a 125 000

(5000 multiplicado por 25 días hábiles) más 25 000 extras, indicándole que, con ese monto, debería poder ahorrar mensualmente, de manera que en

noviembre (o al término del año escolar) le doblarás el importe que haya logrado ahorrar y, con ese monto, podrá comprarse lo que prefiera por fin de año. Así, si al llegar la fecha logró ahorrar igual, más o menos que 225 000 (25 000 de excedente, multiplicado por nueve meses de clase), tendrá un impacto directo en el premio a recibir y, por ende, en el logro de su meta.

Quizás en la casa un adolescente de quince años podría ayudar a sus padres a confeccionar y controlar el presupuesto familiar, así como encargarse de los pagos básicos (luz, agua, teléfono, servicio doméstico, compra de agua, gas, etc.) y, por qué no, capaz pueda recibir un premio efectivo mensual por el trabajo bien hecho, que sería no tener demoras en los pagos y evitar el pago de multas innecesarias, por ejemplo.

Un joven de dieciocho años puede llevar el presupuesto familiar, incluyendo el encargarse de las compras del supermercado, conciliación bancaria, cálculo y pagos de impuestos, pagos externos como cuotas de préstamos, seguros, colegio, etc. Incluso, estos trámites, cuando implican ir a los bancos, municipalidad y otras instituciones, le dan una experiencia muy valorada para cualquier empleo en el que desee iniciar su vida laboral.

En cada etapa, los chicos podrán cometer errores, perder el dinero, encontrar problemas, todo ello tenés que asumirlo como costos dentro de la capacitación financiera, que serán mucho menores que lo que podría significar en su vida adulta el hecho de no haberlo vivido. Cada problema que logre solucionar es un aprendizaje impagable que le ayudará a madurar hacia su asertividad financiera.

Conversando sobre problemas de dinero

Todo el mundo habla sobre dinero en estos días: las promociones de las entidades financieras y de las empresas de venta de electrodomésticos y muebles, las tentadoras ofertas de bienes informáticos y electrónicos, las ventajas de los créditos hipotecarios de largo plazo y tantas otras cosas que hacen tambalear las finanzas familiares, ya sea por cuentas nuevas que se han sumado al presupuesto familiar o por la disminución de ingresos.

Pero ¿cómo hacen los padres para explicar todo esto a los hijos, cuando la realidad de la familia es que los ingresos no alcanzan para cubrir los gastos? Si esta es tu situación, es importante que tengas muy bien identificado el motivo por el cual están atravesando esta dificultad y que respondas siempre con la verdad, sé honesto al explicar la realidad, pero ubicando la terminología a la edad de tus hijos.

Ellos no precisan los detalles, no es necesario que los asustes con preocupaciones que quizás aún no estén en condiciones de manejar. En lo posible, tenés que ser claro, breve y conciso sobre los cambios que deberá sufrir el presupuesto familiar y sobre lo que ellos pueden hacer para ayudar, por ejemplo, mantener las luces apagadas si no las utilizan.

Estamos expuestos a una permanente oferta de artículos por parte de campañas de publicidad, hasta los niños más pequeños ejercen presión sobre los padres para adquirir productos todo el tiempo. Es importante conversar en familia sobre la situación del presupuesto familiar y explicarles que, en este momento, no será posible comprar todas las cosas que se quieren, pero que tenés el dinero suficiente para cubrir los gastos necesarios, como alimentación, vivienda y educación.

• Límites para los niños

El concepto de injusticia se instaló en mi casa cuando Andrea tenía seis años. Su mejor amiga recibió una bicicleta hermosa por su cumpleaños, algo que, sin duda, estaba muy lejos de mi presupuesto en ese momento.

Ella se enojó mucho y no paraba de decirme «nunca me comprás lo que quiero», «no es justo».

En mi rol de madre, puedo entender muy bien lo difícil que es conservar la calma cuando, después de trabajar durante todo el día para mantener dignamente a tu familia, llegás a la casa y encontrás a los chicos exigiendo algo que está fuera de tu alcance. Cuando esto suceda, respirá profundamente y permanecé calmado.

Si es necesario, podés decirle a tu hijo que hablarán de ese tema más tarde, pero asegurate de cumplir con esa conversación. El niño comprenderá que hablar de dinero es importante, que no siempre se puede comprar todo en el momento en que se desea y que tenemos múltiples necesidades con recursos limitados.

Cuando estés listo, explicale a tu hijo que se tienen otros gastos importantes en la familia y que si pudieras le comprarías todo lo que él quiere, solo que, en ese momento, no es factible. Proponele que coloque ese juguete que tanto desea en una lista de pendientes, e incluso puede poner esa hoja en un lugar visible para no perderla, por la puerta de la heladera, por ejemplo. Pueden hacer de esto un juego para toda la familia, podrías anotar que deseas un Ferrari, por ejemplo, al fin y al cabo soñar no cuesta nada y el papel aguanta todo.

Prometele a tu hijo hacer lo posible para comprarle el juguete para su próximo cumpleaños o para la Navidad; pero, a cambio, él deberá también realizar un esfuerzo adicional, por ejemplo, tiene que mantener ordenado su dormitorio y tener sus tareas escolares al día.

Supongamos que la promesa sea para Navidad, calculá cuántas semanas faltan para que llegue esa fecha y el precio del regalo, y dividí por la cantidad de semanas, habilitá una alcancía para tu hijo y, al llegar cada sábado, verificá que su dormitorio esté arreglado y revisá sus cuadernos de la escuela. Esto le dará al niño una señal de que el esfuerzo de tu ahorro debe ser retribuido con un trabajo de su parte, el cual será controlado. Si pasó la inspección, podrás colocar el monto semanal correspondiente en la

alcancía. No te costará tanto cumplir tu promesa y él comprenderá el proceso de reunir el dinero para alcanzar las metas (en este caso, comprar el juguete que desea).

En esta época en la que la inmediatez está instalada, es importante desarrollar la disciplina financiera, el hábito del esfuerzo para el logro de un disfrute posterior, de lo contrario, caemos en el goce inmediato y nos quedamos con los pagos eternos por cosas que, quizás, ya no nos generan satisfacción.

• ¿Cómo conversar con los adolescentes?

En nuestro país, es costumbre festejar el cumpleaños de quince de las hijas con una gran fiesta. Cuando empezaron las fiestas por este motivo en el curso de mi hija, llegaron, además del costo de cada regalo, otros gastos secundarios como el vestido, el zapato, la peluquería, etc. Ella siempre había sido una chica consciente, pero fue necesario conversar con ella para dejar en claro que la prioridad era acompañar a su amiga el día de su cumpleaños y no precisamente estrenar atuendo para competir con sus otras compañeras. Pronto encontró un formato de pequeños accesorios que hacían cambios sobre el vestido que la favorecía, así lucía distinta sin necesidad de llevar ropa nueva para cada ocasión, con el adicional de que podía ir siempre elegante y muy cómoda.

Si no conversamos con los adolescentes, en su mundo, ellos pueden confundir un «no puedo» por un «no quiero», y es cuando se desbordan las emociones, pues ante la fragilidad de sus propias seguridades pueden culpar a sus padres de sus frustraciones. Está en nuestras manos hacer menos traumática esta etapa, acompañando cada decisión con una explicación racional que puedan comprender y aceptar.

Lejos estoy de prometer una fórmula mágica. En realidad, no será fácil para los más jóvenes aceptar que existen limitaciones financieras, por ello, probablemente estén constantemente desafiando las fronteras de nuestra paciencia. Pero, aún así, el camino será un poco más sencillo con la franqueza como herramienta, donde encontrarán el consuelo de saber que, como padre o madre, quisiéramos regalarles una estrella, pero que existen fuerzas reales que nos limitan.

• ¿Darles dinero a los niños?: decidir no es fácil

Quizás a algunos padres les resulte más sencillo que a otros asumir que los niños pequeños pueden tomar decisiones de dinero de manera independiente a nuestro control. Algunas mamás me dicen que si les dan dinero, los niños compran golosinas en lugar de algo nutritivo.

Mi respuesta es que les den vitaminas en la casa, pero que no pueden perder esa oportunidad de manejar dinero y entender el impacto de sus decisiones (el dinero es escaso y si compra algo no le alcanzará para lo otro), pues es fundamental comprenderlo como algo natural desde la infancia.

Lo complicado normalmente es visualizar que somos los adultos los que tenemos prejuicios y paradigmas que resolver, no confiamos en que nuestros hijos serán capaces y responsables para manejar dinero (porque a la mayoría de los adultos no les resulta sencillo hacerlo). Sin embargo, para los niños y jóvenes la información de lo que decimos, contrastada con la realidad de la experiencia, les resulta transparente y van arbitrando las situaciones y aprendiendo de cada problema resuelto.

Mucho de lo descrito recae en las decisiones que debemos tomar los padres, que no siempre estamos dispuestos a asumir las consecuencias de estas experiencias.

Además, debemos tener cuidado con la coherencia entre lo que enseñamos y exigimos versus lo que nosotros hacemos, pues el ejemplo es el que pesa al momento de fijar la experiencia de vida en los hábitos.

Las palabras pueden ser muy lindas, pero si no se acompañan con nuestros actos, serán llevadas por el viento, y nuestros hijos, probablemente, repetirán nuestros mismos errores.

Para recordar

Los mitos que tenemos sobre el dinero, muchas veces, limitan nuestras decisiones y capacidad de acción, por lo que es importante reconocer cuáles son las creencias que hoy nos impiden avanzar hacia la prosperidad financiera.

Desde pequeños podemos enseñar a nuestros hijos a tener una buena relación con el dinero, incluso cuando hay problemas financieros.

Cuando vivimos en pareja, resulta importante hablar con sinceridad sobre dinero, ello implica apertura sobre cuánto ganamos y cuánto gastamos, así como estar dispuestos a elaborar un proyecto de vida en común.

Antes de implementar mejoras en los hábitos de salud financiera, debemos analizar profundamente la situación actual, la cual resulta ser la base para impulsar acciones

Capítulo II:

Herramienta para alcanzar metas: el presupuesto familiar

Para empezar

Existen personas exitosas profesionalmente, pero, aún así, no disfrutan de salud financiera. Esto puede deberse a que ganan ingresos activos (producto de su trabajo), pero gastan el mismo monto mensualmente, sin lograr ahorrar ni incrementar ese dinero con ingresos provenientes de sus inversiones. En ocasiones, incluso gastan más de lo que ganan recurriendo a deudas que engrosan, con sus costos financieros, la fila de pagos mensuales, cayendo en una vorágine de gastos que los llevan, a la larga, a vivir en una falsa prosperidad.

Entonces, podemos percatarnos de la importancia no solo de aprender a ganar dinero, sino de administrar el mismo para que pueda brindarnos estabilidad económica y tranquilidad financiera a lo largo de nuestra vida.

De esta manera, manejar un presupuesto financiero, acorde a la realidad de tus ingresos y gastos, también te indicará el nivel de ahorros que podés proyectar y advertirte sobre los gastos que están por venir en los siguientes meses, permitiendo que te prepares para ellos.

Por eso, después de hablar de dinero, te invito a que lleves a la práctica el presupuesto financiero, a través de los conceptos y ejemplos que se desarrollan en este capítulo, que te ayudarán a elaborar tu proyección financiera sin demoras.

El presupuesto financiero: ¿cómo confeccionarlo?

Las finanzas tienen resultados diferentes dependiendo de cómo se las administre. Si sos de las personas que ganan 2 x 2, pero te rinden como 3, tenés que revisar la manera en la que gestionás tu dinero, para convertirte en una de las que ganan 2 x 2, pero disfrutan de un 5.

Podemos encontrar personas con ingresos similares, sin embargo, tienen una calidad de vida diferente, esto probablemente se dé por varios condicionantes, pero los hábitos de consumo, ahorro e inversión son, sin lugar a duda, los fundamentales.

En las finanzas personales no solo importa el «cuánto», sino también el «cómo».

Definir tus metas y prioridades a corto, mediano y largo plazo es el primer paso para establecer un plan financiero adecuado a tus necesidades. Por ejemplo, si tenés definido como prioridad que tu hijo tenga las herramientas académicas que le permitan convertirse en un profesional exitoso, desde hoy deberías invertir en una educación de calidad superior y prever los fondos para su universidad. Si querés viajar a Disney dentro de dos años, entonces, también podrías empezar a ahorrar e invertir ese ahorro, de esta forma cobrarás intereses en lugar de pagarlos y, al llegar el momento, tendrás el monto necesario e incluso, probablemente, obtengas descuentos por compra al contado.

Pero esto, dicho desde la distancia del tiempo faltante, a veces nos hace dejar para después el inicio del camino, perjudicando la realización de nuestras metas, las cuales quedan solo en ideas bonitas. La forma de llegar a los objetivos es iniciando hoy, en el día a día, el ahorro e inversión que se precisa para poder cumplir nuestros sueños.

• Plan personal y familiar

Tener un plan no significa grabar una promesa en piedra, pero tenés que reconocer que será improbable llegar a una meta, en tiempo y forma eficiente, sin tener definidos el camino de antemano y su hoja de ruta. El plan financiero te ayuda a lograr las metas y te permite notar cuando te estás desviando de las mismas, dándote la posibilidad de corregir el rumbo o de reestructurar tus objetivos.

El plan financiero consta de varias partes, que podríamos considerar como pasos para llegar a las metas financieras. Pero recordá que la salud de tus finanzas depende

Capítulo II - Herramienta para alcanzar metas: el presupuesto familiar de tus hábitos, por lo tanto, tenés que mantener tus pasos a buen ritmo a lo largo del tiempo, con disciplina y perseverancia.

En primer lugar, tenés que elaborar tu cuadro de ingresos y egresos mensuales; luego harás una proyección de esos números para los próximos doce meses (lo ideal sería que mantengas el flujo proyectado a 36 meses), estimando tus gastos a lo largo de ese tiempo. Después, agregarás una columna al lado de cada mes, para ir anotando tus números reales a medida que cierra dicho mes. Así vas a tener lo proyectado versus lo realizado, y podrás apreciar las desviaciones y visualizar la forma en la que afectan a tus decisiones.

A este cuadro lo llamamos «flujo de caja familiar» o «presupuesto proyectado», que consiste en una proyección de tus ingresos y gastos, pudiendo detectar la situación en la que te encontrás si cumplís con ese plan. Observá un modelo simplificado en el *cuadro n.º 3*.

Cuadro n.º 3 - Modelo simplificado de un presupuesto proyectado

Flujo de caja familiar

	Proyectado Enero	Realizado Enero	Proyectado Febrero	Realizado Febrero	hasta Diciembre
Ingresos					
Salarios, honorarios, comisiones, etc.					
Otros					
Menos					
Ahorro mensual					
Deducciones					
Otros					
Ingreso neto					
Egresos					
Gastos fijos					
Cuota préstamo					
Alquiler					
Otros					
Gastos variables					
Supermercado					
Combustible					
Luz, agua, teléfono					
Otros					
Gastos superfluos					
Peluquería					
Paseos					
Otros					
Saldo mensual					

Podés notar que cada persona debe trabajar en su propio flujo de caja, adaptándolo a su realidad, teniendo en cuenta sus propias necesidades, gustos y caprichos. El ahorro no debe ser asumido como la diferencia entre el ingreso y egreso, pues, al ser una prioridad, ya ha sido descontado de los ingresos como algo que no depende de los gastos del mes, sino como una decisión impuesta independientemente a la bonanza del mes.

Es común encontrar personas que no pueden ahorrar, sin embargo, pagan puntualmente sus cuentas. Si sos una de ellas, te aconsejo que te impongas una cuenta de ahorro y la cumplas como si pudieran demandarte si no realizás ese pago. El monto ideal debe ser como mínimo el 10 % de tus ingresos, aunque para empezar cualquier pequeño monto ya irá sumando, hasta que logres tener una disciplina férrea en el respeto al ahorro, el cual es clave para tu salud financiera.

Una vez que completes los datos de lo que ocurrió en el mes anterior, sumá las cuentas agrupadas en cada subtítulo y luego clasificalas en ingresos y egresos.

La diferencia (positiva o negativa) entre los ingresos y egresos te dará tu saldo mensual.

Cuando ese saldo es negativo, podemos estimar que una persona está endeudada por un monto superior al saludable y para sobrevivir se endeuda nuevamente para tapar cuentas anteriores. Se deben tomar decisiones inmediatas para revertir la situación.

Estudiá detenidamente tu cuadro y definí qué gastos podés evitar o disminuir para que tu saldo mensual siempre dé positivo. Dejá de lado la excusa de que ganás poco, hay mucha gente que gana muy bien y tampoco le alcanza, porque el secreto no está en ganar más, sino en administrar mejor. La solución no solo debe venir de los ingresos, sino, principalmente, de la forma en la que manejás los egresos.

Cuando el saldo es positivo, es momento de tomar decisiones para aumentar el ahorro y establecer esquemas de inversión. Mantenerlo en una caja de

ahorro es igual a que lo estuvieras colocando en una alcancía, es decir, cobrás muy poco o nada de interés y el dinero se deprecia por efecto de la inflación.

En cambio, si aplicás ese dinero en instrumentos financieros, vas a cobrar intereses que te ayudarán a ir acrecentando tu capital. Es importante que no incluyas esos intereses en tu flujo mensual de ingresos, pues la clave de la inversión es la reinversión. Sobre este aspecto volveremos más adelante, en el capítulo VI.

Aquí es donde podemos apreciar que, en finanzas, 2 x 2 pueden ser 5. Aprendé a multiplicar tus oportunidades de inversión. Tu patrimonio y el bienestar de tu familia merecen el desarrollo de habilidades financieras que te permitan mejorar tu calidad de vida, y el uso adecuado de tu presupuesto proyectado será una herramienta crucial en el logro de tus objetivos.

Consejos prácticos para cumplir con tu plan

Probablemente, habrás escuchado la frase «No sé qué hice de mi dinero», en ocasiones, quizás de tu propia boca. El primer paso para disfrutar mejor de tu dinero es evitar esa expresión. ¡Con lo que nos cuesta ganar dinero, se va tan rápido que, para cuando nos damos cuenta, ya no nos queda nada!

Simplemente, es absurdo que te esfuerces tanto para ganar dinero y luego permitas que se te escurra de las manos como si fuera agua. Siempre tenés que saber qué hiciste con tus ingresos.

Recordá que si no controlás tus cuentas, ellas te controlarán a vos. Uno disfruta mejor de la vida, la familia, los amigos, las diversiones, el trabajo y el placer de los logros personales cuando supera la preocupación de la supervivencia financiera mensual.

Con válidas explicaciones de fuerzas externas, en las que nosotros no podemos influir, nos conformamos, mientras afirmamos: «Todo está muy caro», «La plata ya no alcanza para nada», «Con 100 000 ahora ya no se compra nada», «Voy al súper para comprar pan y termino gastando más de 50 000», etc.

Lejos estoy de aconsejarte que te conviertas en un tacaño, pero, como se suele decir: «No como nada pero igual engordo», es muy probable que el problema sea que uno no se percate de cuánto come en realidad. Por ello, te recomiendo que tengas siempre a mano un cuadernito con un bolígrafo y te pongas las pilas para anotar diariamente hasta la última moneda, todos tus gastos. Bastará que lo hagas una semana para percatarte de esos pequeños gastos que, quizás, estén impidiendo que te concentres en tus prioridades.

Un truco ideal para quienes están apretados en su presupuesto mensual es colocar en frascos con nombres (podés usar cajas o sobres, lo que te resulte mejor) el monto que será destinado a: luz, agua, teléfono, colegio, alquiler, combustible, pasaje, súper, etc.; pero antes de ello, apenas cobres tu sueldo, colocá en un sobre el 10 % del mismo con un rótulo que diga «ahorro», este

debe ser tu prioridad; al fin y al cabo, solo el 10 % de todo tu sueldo se quedará contigo, y el 90 % irá destinado para el pago a terceros.

Aunque, para ser realistas, en esta época en la cual casi todo lo podés pagar por internet, e incluso desde tu celular, esa clasificación la podés hacer de la misma forma, apenas cobres tu sueldo ya destinás el ahorro a la cuenta que corresponde y luego cancelás todas las cuentas fijas o gastos habituales, incluso varias de ellas podrás pagarlas antes de la fecha de vencimiento.

Tenés que clasificar nuevamente ese ahorro de acuerdo a lo que vas a destinar para cada meta; quizás de ese 10 %, el 1 % va a la cuenta de ahorro programado bajo el nombre «viaje el próximo verano», y así a cada una de las metas que ya identificaste.

Luego de separar lo correspondiente al ahorro y el monto que corresponda a los pagos corrientes de ese mes (gastos fijos y variables), espero que algo te haya quedado, pues será el monto que podrás destinar a gastos superfluos, incluyendo la diversión.

Cuando el monto que quede para los gastos superfluos es pequeño y no alcanza para «divertirse» durante el mes, es hora de hacer ajustes en los otros rubros. Revisá atentamente cada una de tus cuentas y tomá decisiones sobre cómo harás para disminuir los costos o gastos mensuales, e incluso eliminar algunos que podrían resultar innecesarios.

Estas son algunas ideas que podrían ayudarte a analizar tus cuentas:

1. Nunca gastes más de lo que ganás. Adecuá tus gastos a tus ingresos, de lo contrario vivirás estresado con deudas y tampoco disfrutarás de lo que tenés.

2. Las tarjetas de crédito son una excelente herramienta para quienes puedan usarlas conscientemente como un medio de pago y no como medio de financiación. Sirven para los débitos automáticos de cuentas mensuales, gastos habituales, para cuando viajás, para aprovechar promociones y para organizar mejor tu presupuesto dentro del mes. Aprendé a utilizarlas a tu favor.

3. Si tenés deudas, estructuralas acordes a tu presupuesto mensual. Analizá el importe que estás pagando cada mes. Quizás refinanciar el crédito ahora, si las condiciones del mercado son más favorables, te otorgue una mejora en la tasa de interés, e incluso con un plazo más largo para que las cuotas sean más bajas y queden por debajo del 32 % de tus ingresos (recordá que un máximo del 25 % sería lo ideal)

4. Si vivís en pareja o si tenés hijos, entonces, será importante una conversación sincera en familia. Explicales que, para vivir mejor, necesitan concentrarse en disminuir los gastos mensuales. Todos pueden ayudar, inclusive los niños, por ejemplo, pueden apagar los aparatos eléctricos cuando no los están usando, pueden llevar una fruta con yogur al recreo en lugar de comprar algo en la cantina de la escuela, etc. El logro de poder ahorrar será disfrutado por todos, pues será el resultado del esfuerzo compartido. Encuentren actividades para convivir y compartir más en familia, caminar en el parque, pasear en bicicleta, conversar con ellos sobre sus tareas y otras cosas que son realmente importantes, y que demuestren en forma práctica que no es necesario gastar dinero para divertirse y disfrutar en familia.

5. Anotá todos tus gastos diariamente. Es recomendable habilitar un cuaderno o agenda donde puedas ir anotando cada compra, incluso las pequeñas. Si bien podés realizar esta tarea por algunos días, lo recomendable sería que completes un mes. Te sorprenderá darte cuenta de cuánto suman esas monedas que destinás diariamente a pequeños consumos, que uno olvida haber realizado (gastos de media mañana, tereré *rupa*, carga de saldo para celulares, etc.).

6. Ponete pequeñas metas semanales. En ocasiones, visualizar la meta final resulta lejano y poco realizable. Por ejemplo, si tuvieras que bajar 25 kilos en un año, resulta algo utópico y es muy difícil renunciar a ese sándwich de milanesa que tanto te gusta; sin embargo, visualizar la meta de bajar medio kilo por semana, resulta mucho más viable y hace que valga la pena renunciar al postre. Este mismo concepto podés aplicarlo a tus ahorros, por ejemplo, ahorrá 10 000

cada día y destiná la mitad de lo acumulado en la semana para disfrutarlo en una salida familiar del domingo. No solo dispondrás de un monto de dinero para imprevistos (ahorro) y de un extra que todos disfrutarán, sino también practicarás y enseñarás a los niños sobre la importancia de administrar el dinero adecuadamente.

7. Educate sobre finanzas. No importa tu profesión u oficio, todos necesitamos utilizar el dinero, y es importante estar capacitados para tomar adecuadas decisiones que impacten en nuestra calidad de vida y la de nuestra familia.

Olvidate de las excusas, como la típica que usamos desde niños «No me gustan las matemáticas». Eso no tiene ninguna relación con las finanzas, las matemáticas son un lenguaje divertido de utilizar cuando se trata de ahorrar y ganar dinero. Ya verás con qué facilidad se aprende cuando te afecta el bolsillo.

8. Iniciá tu fondo para jubilación lo más temprano posible. Cuantos más años tengas por delante para aportar antes de tu jubilación, más bajas serán las cuotas mensuales de ahorro que deberás apartar de tus ingresos para armar tu fondo futuro.

9. Planificá tus metas financieras. Ni siquiera pienses en que, si hoy apenas te alcanza para sobrevivir, no tiene caso soñar con el futuro, este error te puede costar muy caro. Recordá que si tenés en claro dónde querés llegar, será mucho más sencillo encontrar el camino. Además, el que menos gana es el que más necesita planificar y ahorrar, porque cualquier imprevisto lo dejará en la calle.

10. Manejá adecuadamente tu plan. Una vez que tengas en claro tu plan financiero familiar, hacete dueño de tus finanzas para que tu dinero te sirva y te dé tranquilidad a largo plazo. No dejes tus reservas financieras ociosas, hacé que tus ahorros trabajen para vos. El dinero es un activo, y generar nuevos activos a través de él es la mejor manera de disfrutar de tu dinero. El milagro del interés compuesto no es más que hacer que el dinero invertido pueda incrementar tu patrimonio. Este tema lo encontrarás en el capítulo VI con mayor detalle.

Todas las familias necesitan un plan financiero, algunos planes son casi naturales, como la educación, por ejemplo, cualquier padre que opta por invertir en la educación de sus hijos sabe que su decisión implica realizar pasos para ofrecerles un futuro promisorio (colegio, instrumentos, danza, idiomas, cursos, viajes y un sinnúmero de opciones que acompañan esa decisión), y todos ellos representan una inversión financiera, con alto retorno para sus hijos, pero que hoy significan un importante gasto para su bolsillo.

Ese padre, si piensa y actúa coherentemente con la decisión de invertir en educación de calidad para sus hijos, entonces, está visualizando un horizonte de tiempo mínimo de quince años (sería desde el prejardín hasta terminar la secundaria), por lo tanto, no sería de extrañar que también pueda

tener la capacidad de analizar todos los demás aspectos que hacen a sus metas de vida a largo plazo.

Lo fundamental para empezar a transitar hoy mismo en ese futuro es dejar de pensar: «No sé qué hice de mi dinero», y hacerse cargo de que el dinero es tu esclavo y vos le vas a indicar cómo debe obedecerte.

Componentes del presupuesto: ingresos, ahorros y gastos

Probablemente, la única vez que una persona tiene la sensación de ser «millonario» es cuando cobra su primer sueldo, independientemente del monto, la percepción es la de tener muchísimo dinero. Pronto, con el correr de los días, esa sensación se esfuma, pues empieza a gastar y se va dando cuenta de que no le alcanzará el dinero para todo lo que quería comprar.

Los recursos escasos y las múltiples necesidades constituyen el dilema básico de toda la economía, tanto en lo personal, familiar, empresarial o nacional. Siempre encontrarás la forma en que lo que tenés deje de ser suficiente y necesites algo más.

Yo no supe lo que era un teléfono celular hasta el año 1994, sin embargo, hoy día parece algo tan imprescindible en mi vida que, cuando me siento obligada a apagarlo, parece que me desconecto del universo. ¿Quién lo hubiera dicho hace unos años? Del mismo modo, podríamos agregar a la amplia lista de nuestras

«nuevas necesidades»: el internet, la televisión por cable, los paseos en el *shopping* y un sinnúmero de servicios y productos que hoy se encargan de llevarse gran parte de nuestro presupuesto mensual.

• Los ingresos

Es fundamental entender que nuestra salud financiera no puede estar basada en los ingresos, pues estos jamás serán suficientes para las múltiples necesidades que parecen brotar del aire cada día.

Inocentemente, pensamos que si solo ganáramos un poco más, podríamos solucionar nuestros problemas económicos. Quien gana sueldo mínimo considera que, con un incremento de 150 000 al mes, podría hacer una

diferencia fundamental; sin embargo, quien gana 2 000 000 estima que si ganara 500 000

adicionales, solucionaría sus problemas. Conversando con quien gana 5 000 000, encontramos que su necesidad extraordinaria mensual a satisfacer es de poco más de 1 500 000 y así seguimos. Dicen que quienes tienen varios millones de dólares se sienten insatisfechos porque no les alcanza para comprarse una isla en el Caribe. En otras palabras, cuando ganes más, no te alcanzará porque ya no vas a querer lo que querés hoy, simplemente vas a satisfacer esto y vas querer nuevamente otras cosas.

Las necesidades varían entre las personas de acuerdo a sus experiencias de vida, sus gustos, sus ambiciones y a sus nuevas expectativas, que se multiplican día a día. Podemos afirmar que, en el ser humano, lo único constante es el permanente cambio, por lo tanto, las necesidades son «la zanahoria» que nos motiva a la constante búsqueda de mayores ingresos.

Cuando logramos ganar más dinero, al instante encontramos la manera de gastarlo nuevamente. No sabemos cómo sucede, pero inevitablemente surge algo que necesitamos, aunque antes ni siquiera lo sabíamos. Comúnmente, ocurre incluso que solo ante la expectativa de un ingreso futuro, realizamos un gasto en el presente. Como nos diría la sabiduría popular, utilizamos la estrategia del *kure ra'y*, es decir, incluso antes de que nazcan los chanchitos, ya todos tienen dueño.

Viéndolo de esta forma, te darás cuenta de que los ingresos no son la única solución para lograr tu salud financiera, pues, a medida que crecen, son atacados por nuevos gastos, generando un saldo en contra de tu tranquilidad económica.

No está mal buscar estabilidad financiera, de hecho lo ideal es que puedas proyectar tus ingresos y trabajes, en consecuencia, en tu preparación y capacitación para lograr alcanzarlos. Pero tenés que ser consciente de que, con ese nuevo nivel de ingresos, tampoco estarás satisfecho, pues, probablemente, asumas nuevos gastos.

• El ahorro

El ahorro suele ser visto como el excedente entre los ingresos y los egresos, es decir, lo que nos queda como saldo positivo entre lo que ganamos y lo que gastamos.

Cuando este saldo es negativo, entendemos que la deuda está aumentando, pues debemos realizar un pago a alguien y no contamos con los recursos suficientes para hacerlo.

El mayor problema resulta cuando esto ocurre mensualmente. La deuda, al igual que una bola de nieve que desciende por la montaña, irá aumentando su tamaño a medida que avanza, haciéndose cada vez más difícil afrontarla y soportarla. En este punto es crucial cortar toda forma de endeudamiento innecesario, empezando por un fuerte análisis de los gastos y evitando aquellos superfluos que pueden ser por gusto o capricho.

Esto parte del análisis de que los ingresos no son flexibles dependiendo de nuestras necesidades, o sea, porque yo me compre un zapato nuevo no me van a aumentar mi sueldo; así que la única forma de lograr estabilidad financiera es

reduciendo los gastos que, de hecho, son dependientes de nuestra habilidad para satisfacer nuestras necesidades. Dicho de otra forma, hay cosas que están bajo nuestro control y otras que no. Coloquemos los gastos bajo nuestro control y no permitamos que la única solución (aumento del ingreso) dependa de otras personas o, peor aún, de la suerte.

Si coincidimos en el punto de que los ingresos no siempre dependen de nosotros, pero que somos responsables de los gastos, coincidiremos también en que la creación de ahorro dependerá de cómo manejemos estos últimos. Por lo tanto, solo tendremos que concentrarnos en saber qué debemos hacer para controlarlos.

Estoy convencida de que para tener ahorros en nuestro presupuesto, debemos asumirlos como una prioridad. Desde niños nos han dicho que el

ahorro es lo que sobra, representado en las monedas sin valor que se guardan en una alcancía, motivo por el cual, cuando somos adultos, no podemos ahorrar «porque no nos sobra», así que matemos el chanchito y aprendamos una fórmu la diferente, fijate en el *cuadro n.º 4* para visualizar esta idea.

Cuadro n. 4 - Nueva mirada al ahorro				
Fórmula aprendida:				
Ingresos	Menos	Gastos	=	Ahorro
Fórmula nueva:				
Ingresos	Menos	Ahorro	=	Gastos

• Los gastos

Si bien los ingresos no los podemos supeditar a nuestra voluntad, los gastos están bajo nuestro dominio, por lo tanto, la manera en la que decidimos realizarlos afecta directamente nuestra salud financiera. Los costos de vida están dados por los bienes y servicios que adquirimos a cambio de una parte de nuestros ingresos y nuestro nivel de endeudamiento.

En realidad, las finanzas pueden compararse con la nutrición humana. Tengo amigas que permanentemente están a dieta, sin embargo, a pesar de su sacrificio, son pocas las que logran bajar de peso y mantenerse delgadas. El punto está en que todo el tiempo cuidan el ingreso, es decir, los alimentos que ingieren, pero no están controlando los gastos.

Dependiendo del tipo de ejercicio, se gastan más o menos calorías, al igual que no todos los gastos que realizás son iguales: algunos agregan valor a tu calidad de vida, otros incluso generan nuevos gastos. Por lo tanto, tenés que analizarlos de manera particular para también desarrollar estrategias para el tratamiento de cada uno de ellos.

Sin embargo, tengo algunas pocas amigas privilegiadas que no se fijan en la cantidad de calorías que consumen diariamente y se mantienen en línea sin esfuerzo aparente, probablemente, por la cantidad de calorías que queman haciendo ejercicio o en sus actividades diarias, pero habrá quienes encuentren explicaciones mejores:

¿bendición?, ¿suerte?, ¿genética?... Se parece bastante a las respuestas que damos para explicar la falta de salud financiera.

Aplicando el paralelismo nutricional, el secreto no está en lo que ingresa, sino en lo que se gasta. Quienes cuidan solo el ingreso de calorías y no las que gastan, probablemente siempre estén en un desbalance de peso. Pues lo que impacta en nuestro peso final es gastar más calorías de las que consumimos. Lo mismo ocurre con las finanzas, independientemente al ingreso, lo que debemos cuidar es la forma y cantidad de lo que gastamos.

No solo hay que poner límites y controlar la cantidad que gastamos, sino, principalmente, la calidad del gasto, ya que será la que nos dará la satisfacción de ver cubiertas nuestras necesidades y permitirá que podamos ahorrar para imprevistos y para el futuro.

Por ello, la tarea de planificar y ahorrar no es algo privativo para aquellas personas que «ganan mucho», sino que debe ser aplicado por todas las personas, al igual que cepillarse los dientes es un hábito de salud independiente de si uno come carne, dulces, verduras o frutas. Todos debemos ser conscientes de que necesitamos hábitos de salud financiera.

Las prioridades de unas personas son muy diferentes a las de otras, eso se ve reflejado en cómo distribuyen sus gastos. Pero lo importante para todas es poder definir holgadamente su aplicación previa a la toma de decisiones. El descalce financiero comúnmente ocurre cuando las personas adquieren la responsabilidadde los gastos o de las deudas sin realizar previamente un análisis de la aplicación adecuada de los escasos recursos con que cuentan o, simplemente, no han hecho una proyección de sus ingresos y gastos, o sea, no cuentan con un presupuesto proyectado.

Desde luego, tenés que empezar analizando y detallando las fuentes y montos de los ingresos. Podés trabajar en tu presupuesto, pero si vivís en pareja y quieren elaborar un presupuesto unificado, entonces, lo llamaremos plan financiero familiar, e incluirá los ingresos, ahorros y egresos de ambos. Quiero aclararte que no solo quienes tienen ingresos tienen gastos; por eso, identificar lo que representa la unidad familiar es muy importante a la hora de desarrollar un adecuado plan financiero.

Entonces, arrancarás anotando las proyecciones de ingresos para el próximo mes (honorarios, sueldos, comisiones, etc.), el ahorro estimado y luego pasarás al detalle de los egresos clasificando los gastos, cuentas y cuotas de acuerdo al modelo que ya conocés (visto en el cuadro n.º 3).

Me permito sugerirte que, si tenés conocimientos contables, dejes un rato en el cajón el plan de cuentas al que estás acostumbrado, en cuanto a su clasificación de costos fijos, pues para tu plan financiero es preferible que el

ordenamiento obedezca a algunos parámetros, que citaré más adelante, que te van a ayudar a identificar estrategias para su cuidado y control.

Los distintos tipos de gastos: ¿cómo administrarlos?

Nuestros ingresos los logramos con mucho esfuerzo y trabajo, sin embargo, pocas veces llevamos un estricto control sobre cómo los gastamos. Así, a medida que más ganamos, simplemente, más gastamos. No cambia nuestra calidad de vida, solo tenemos más cosas, pero, a su vez, se agrandan nuestras deudas o nuestras cuentas incluyendo, usualmente, el estrés que ello implica.

Esto sucede porque, generalmente, vamos por la vida tomando nuestras decisiones financieras por impulso. Planificamos muchas cosas (o deberíamos hacerlo): una familia, una profesión, las vacaciones, pero nos olvidamos de proyectar y construir la plataforma que sustenta todo ello. Rara vez nos tomamos el tiempo para definir los parámetros en los que se basarán nuestras decisiones, es decir, debemos especificar primero nuestras prioridades.

No podría existir un exitoso profesional, técnico, comerciante o empleado, sin aprender primero a manejar correctamente el dinero. Si no decidimos de antemano cómo lo gastaremos, ahorraremos e invertiremos, aumentamos las probabilidades de inconvenientes financieros en el camino.

• El presupuesto

Cuando suponemos el futuro, los imprevistos están a la orden del día; sin embargo, el no proyectar nuestro destino conlleva mayores riesgos, pues no tenemos forma de percatarnos de que nos desviamos de las metas que nos fijamos en la vida misma, en el ámbito personal, familiar, profesional, laboral o financiero.

El peligro de no tener claro cuál es la meta a la que queremos llegar es que no podemos elegir el camino adecuado para poder hacerlo. Para quien no tiene definido un destino, cualquier camino le resulta igual. Por lo tanto, no debería extrañarnos el encontrarnos en un lugar donde no quisiéramos haber llegado.

Cuando esto lo aplicamos al ámbito de las finanzas personales, nos encontramos con personas que han ganado dinero, pero lo han perdido sin lograr explicar siquiera cómo lo gastaron y, lastimosamente, sobran ejemplos de esta situación. Por ello, es importante tomar las decisiones sobre la base de un presupuesto o de un plan financiero familiar, como ya lo había señalado unas páginas atrás.

Si bien ya trabajaste sobre el modelo simplificado presentado en el cuadro n.º 3, ahora quisiera profundizar sobre cada punto teniendo en cuenta tus prioridades.

Así, vas a clasificar todos tus egresos en tres categorías: gastos fijos, gastos variables y gastos superfluos.

• Los gastos fijos

Son aquellos que se han ganado el puesto más alto en tu *ranking* de prioridades, por eso comprometiste tus ingresos presentes y futuros en adquirirlos. Para que estés seguro de que están bien ordenados como gastos fijos, simplemente fijate que deben cumplir, como ya te señalé anteriormente, los siguientes parámetros:

1. Es un monto fijo mensual que no varía y que está allí todos los meses.

2. Es una obligación, hay un documento que te compromete, puede ser un pagaré, un contrato de servicio o de uso, como el de un alquiler, incluso pueden demandarte si no lo pagás en tiempo y forma.

3. El monto mensual no puede variar de acuerdo a tu decisión, es decir, unilateralmente no podés cambiar ese monto o disminuirlo.

Los gastos fijos podemos nuevamente separarlos atendiendo si son cuentas fijas o cuotas fijas. Así, las cuentas fijas típicas en una familia serían: alquiler, seguro médico, colegio, televisión por cable, internet, etc. Las cuotas fijas, en cambio, representan un compromiso de deuda que, usualmente, van respaldadas con un pagaré e involucran costos financieros. En las cuotas fijas más comunes encontramos montos por compra financiada de electrodomésticos, vehículos, propiedades, muebles, etc., y también los préstamos o créditos por efectivo.

Podés analizar cómo podrías disminuir estos montos y desde cuándo podría ser viable, por ejemplo, quizás estás pagando por una grilla de programación plus de televisión por cable que no necesitás, o el contrato de alquiler vence dentro de cinco meses y podrías mudarte a una casa con las mismas características, pero más económica, aunque no esté tan bien ubicada. Recordá que cada moneda suma, los detalles son los que pueden hacer la diferencia en tu presupuesto.

• Los gastos variables

Se denominan así porque fluctúan mes a mes. Se trata de gastos habituales como supermercado, combustible y farmacia o de los servicios que utilizamos y que varían de acuerdo al consumo, como ser electricidad, teléfono y agua. Son gastos que, con seguridad, vas a tener cada mes, pero cuyos montos no están determinados exactamente.

Las condiciones que cumplen los gastos variables son:

1. No tienen un monto fijo mensual, siempre fluctúan, pero están allí presentes en tu presupuesto todos los meses.

2. No son una obligación, incluso podés rescindir el contrato desde este mes, pero son bienes o servicios que necesitás para mantener tu calidad de

vida.

3. El monto mensual puede variar de acuerdo a tu decisión, es decir, unilateralmente podés decidir eliminar ese monto o disminuirlo.

Así podés decidir utilizar pozo artesiano y evitar la factura del servicio de agua corriente, o cuando el tomate sube mucho de precio, podés optar por ensalada de pepinos, nadie va a demandarte ni exigirte estos costos.

En el rubro de supermercado, podrían estar escondiéndose costos diversos que podés manejar con una mejora de eficiencia en los precios, por ejemplo, además de aquello destinado al consumo alimentario, también en el supermercado adquirís bienes destinados a limpieza del hogar o higiene personal, y en estos productos suelen advertirse diferencias significativas de precios entre marcas. Por eso te sugiero que, antes de salir de tu casa, confecciones la lista de los productos que necesites y establezcas, en forma exacta, qué vas a comprar (cantidad, marca e incluso el precio de la última compra como referencia), de esa forma no te saldrás del presupuesto.

Si en casa no te percataste de que un producto estaba faltando, probablemente no necesites comprarlo, pues cuando no tenemos claro qué comprar, usualmente, caemos en la tentación de adquirir mercaderías que vemos exhibidas en los estantes.

En tu presupuesto también tenés que proyectar un monto para los imprevistos como una emergencia de salud o una avería en el auto o arreglos de la casa.

• Los gastos superfluos

Identificar los gastos superfluos resulta clave para tu salud financiera, a veces son pequeños y, por ello, no se los registra; sin embargo, se llevan el dinero que luego podrá faltarte: gastos de media mañana o meriendas, tereré *rupa*, boleto de bingo, contribuciones en la oficina, regalos de cumpleaños y bodas, salidas a cenar, al cine o compras no habituales, por ejemplo, de un zapato deportivo, un electrodoméstico, ropas, etc.

En la mayoría de los casos, notarás que los gastos superfluos representan aquellos costos que menos controlás, eso que vas gastando en varias cosas y, a mediados de mes, simplemente, no sabés qué hiciste con tu dinero. Esto

se debe a que, usualmente, no son contemplados en el presupuesto, pero, justamente por eso, son aquellos que deben ser producto de una decisión racional y no de un impulso.

Por otro lado, te reitero la importancia de que lleves, por lo menos un par de semanas, una anotación meticulosa de tus gastos, incluso de los más pequeños, pues la suma de ellos afecta tu presupuesto, aunque ni siquiera logres recordarlos.

Aquí cuentan hasta las monedas, así que merecen una línea de atención las golosinas, aquella bebida que comprás a media mañana o después del almuerzo y todos los pequeños gastos que realizás. Todo debe estar contemplado en tu presupuesto.

Estos son los que denominamos hábitos de consumo, no son fáciles de implementar, pues implican un cambio en la manera en la que tomamos las decisiones diariamente, pero, al igual que la comida sana y el ejercicio son fundamentales para la salud del cuerpo, los hábitos de consumo, ahorro e inversión son claves para la salud de nuestras finanzas personales.

Soy consciente de que te estoy proponiendo algo que no será sencillo de practicar, pues requerirá pensar y analizar en cada ocasión desde qué vas a comprar hasta si realmente lo necesitás, si valorás más ese artículo que el dinero ahorrado y, por sobre todo, si está acorde a las prioridades de tu presupuesto proyectado.

Depende de vos, recordá que tus decisiones financieras son las que te permitirán alcanzar el éxito que te merecés.

• Analicemos un caso…

Con el permiso de Julián Jara, comparto con vos su situación financiera, así vas a poder visualizar el proceso de análisis en un caso real de la aplicación de los ingresos en ahorro y gastos.

El razonamiento se inició en marzo del año pasado, la familia Jara en ese momento podría describirse de la siguiente forma: Julián (veintinueve) está

casado con Lorena (veintisiete), quien en la mañana se queda en la casa cuidando a Lucía (cinco) y a Joaquín (dos) y a la tarde, mientras Lucía y Joaquín van a la guardería, ella aprovecha el tiempo para ir a la universidad, pues está cursando el tercer año de Contabilidad.

Así, los ingresos de Julián se ven fuertemente impactados por el mantenimiento de los costos propios de una familia. Julián me aseguraba que estaban tan ajustados en sus gastos, que la única forma de mejorar su salud financiera era aumentando los ingresos, sin embargo, este punto no parecía ser viable, ya que le habían aumentado el sueldo solo hacía tres meses, y encontrar otro empleo con mayor remuneración no era muy factible, además, le gustaba mucho su trabajo actual.

Examinando cada una de las cuentas, encontramos que estaban alquilando un departamento de tres dormitorios y, además del alquiler, 200 000 se destinaban al pago de los gastos comunes del edificio. Su contrato de alquiler vencía en el mes de junio, y él estimaba que le sería incrementado en un 10 %, como anualmente sucedía. Este fue el primer ajuste realizado, encontró una casa pequeña, pero con todas las comodidades, a solo dos cuadras de la guardería de los niños. Con esto se ahorraban una diferencia en el precio de alquiler, el pago de los gastos comunes y, además, un pasaje o combustible diariamente.

Por otro lado, encontramos que, si bien Joaquín estaba por cumplir tres años, aún utilizaba pañales desechables. En los gastos del supermercado también estaban incluidas las meriendas escolares diarias, que consistían en un jugo en caja y un alfajor. Joaquín, en menos de una semana, dejó los pañales, y las meriendas fueron cambiadas por jugos naturales y un sándwich de queso. No solo disminuyeron los gastos, sino que mejoraron su calidad de alimentación.

El desfase mensual lo financiaban realizando las compras del supermercado con tarjeta de crédito, por lo que, además del costo por las mercaderías que compraban y consumían semanalmente, estaban asumiendo un costo adicional por la financiación de las que ya habían comprado anteriormente. En el rubro «varios» estaban el pan o frutas que compraban diariamente del almacén cercano.

El problema radicaba en que, si bien sabían lo que necesitaban, siempre terminaban comprando alguna que otra golosina que no estaba en los planes.

Las cuentas del supermercado (al igual que las del combustible y otros gastos regulares) pueden ser pagadas con tarjetas de crédito, pero atendiendo pagar siempre, a fin de mes, el monto total de las compras usuales, permitiéndose financiar solo aquellas que implican un uso a mayor tiempo (electrodomésticos o vajillas, por ejemplo). Recordá no financiar nada por un plazo mayor que la vida útil del bien adquirido.

En este sentido, para cancelar la cuenta atrasada de la tarjeta de crédito, Julián tomó un crédito a doce meses de una cooperativa de la cual es socio, asumiendo una cuota mensual de 130 000, lo que le implicaba un costo financiero menor al de su tarjeta de crédito. Este ahorro se logró a través de la disminución de la cuenta mensual del supermercado.

Con estos pequeños cambios, para el mes de julio su situación ya cambió bastante, pero aún no llegaba a un punto óptimo. Además, al no financiar con tarjeta de crédito las compras del supermercado, el impacto del «des-ahorro» se veía en el atraso de la cuota de la guardería, punto inadmisible cuando solo queda agradecimiento para la gente que cuida con tanto cariño a sus hijos cada día.

Fue entonces que Lorena, quien siempre había sido muy habilidosa en manualidades, se percató de que sería útil para muchas personas (vecinos, padres de la guardería, compañeros de universidad e incluso compañeros de trabajo de Julián) contar con sus pertenencias identificadas con sus nombres bordados en ellas, así fue elaborando muestras con su propio nombre en toallas, cartucheras, mochilas, bolsos de todo uso, y empezó a recibir pedidos a medida que mostraba lo que iba produciendo.

Pronto, sin descuidar sus estudios y el cuidado de sus hijos, también pudo ayudar a incrementar los ingresos familiares. Así, podemos observar el cambio en las finanzas de la familia Jara en el *cuadro n.º 5*.

Cuadro n.º 5 - Modelo de presupuesto proyectado				
Situación financiera de la familia Jara - *Ejemplo solo a efectos didácticos*				
Ingresos	Marzo	Junio	Setiembre	Diciembre
Salarios, honorarios, comisiones, etc.	2 800 000	2 800 000	2 800 000	2 800 000
Otros			800 000	800 000
Menos				
Ahorro mensual				
IPS	252 000	252 000	252 000	252 000
Otros				
INGRESO NETO	**2 548 000**	**2 548 000**	**3 348 000**	**3 348 000**
Egresos				
- Gastos fijos				
Cuota préstamo	-	130 000	130 000	130 000
Alquiler	950 000	650 000	650 000	650 000
Guardería	300 000	300 000	300 000	300 000
Universidad Lorena	350 000	350 000	350 000	350 000
TOTAL GASTOS FIJOS				
- Gastos variables				
Supermercado	1 600 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Combustible / Pasaje	231 000	185 000	185 000	185 000
Luz y agua	250 000	250 000	250 000	250 000
Celular	100 000	100 000	100 000	100 000
TOTAL GASTOS VARIABLES				
- Gastos superfluos				
Peluquería				
Paseos				
TOTAL GASTOS SUPERFLUOS	200 000	100 000	100 000	100 000
TOTAL EGRESOS	**3 981 000**	**3 265 000**	**3 265 000**	**3 265 000**
Saldo mensual	**-1 433 000**	**-717 000**	**83 000**	**83 000**

Ahora, Julián y Lorena están empezando a ahorrar, pues son conscientes de que deben elaborar un plan de inversiones para transformar el ahorro en ingreso futuro y contar así con un respaldo para imprevistos.

Pero debemos atender que la mayoría de las personas no tenemos la misma virtud de Julián y Lorena. A medida que logramos mejorar nuestra situación financiera con nuevos ingresos, espontáneamente surgen nuevas necesidades que no entendemos cómo, pero se vuelven fundamentales en nuestras vidas, y así el ahorro sería imposible. No cuides solo la cantidad que ingresa, poné especial atención en lo que está bajo tu campo de acción y control: los gastos.

Coherencia financiera

Me llama la atención cuando las personas me confiesan que desde hace años están con problemas financieros, los cuales, en lugar de resolverse, se van agravando.

Incluso, asumen que ellos sabían perfectamente que sus decisiones no eran las mejores, pero que no tenían forma de dar un golpe de timón y cambiar el rumbo que iba tomando su destino financiero.

Así, hay padres que deben varias cuotas del colegio de los hijos, exponiéndolos a malos momentos por no haber tomado a tiempo la decisión de cambiarlos de institución educativa. O también, quienes no tienen forma de permitir a los hijos que realicen los mismos paseos o accedan a ciertos lujos que para sus compañeros de clase son corrientes, pero, en pos de una buena educación, los mantienen en un colegio donde ellos no se sienten a gusto por no poder vivir de acuerdo al bolsillo (estatus económico) de los demás.

Quizás estés pensando que es muy loable que los padres se sacrifiquen para brindar una buena educación a sus hijos; al fin y al cabo, lo importante no son los paseos o lujos de los demás, sino que puedan acceder a un buen nivel de educación, ¿acaso no deberían los padres apretarse los cinturones y hacer lo imposible por brindar lo mejor a sus hijos?

El problema que podría surgir con este tipo de situaciones es que se pone en riesgo la posibilidad de golpear la autoestima de los niños y jóvenes, dejándolos fuera del grupo al no tener los mismos temas de conversación o no poder compartir las mismas actividades que sus compañeros, todo ello luego podrá repercutir en su desarrollo profesional e incluso en su vida afectiva.

Quisiera aclarar que no estoy encarando este texto desde la óptica de un psicólogo (pues no lo soy), sino como asesora financiera. Estos detalles nos muestran el manejo del dinero desde las decisiones emocionales que,

generalmente, se ven entremezcladas con la estrategia financiera para alcanzar las metas familiares.

Habrá quienes consideren que la prioridad debe ir enfocada en lo confortable de la casa y eligen una escuela pública para los hijos, pero tienen un televisor led de 60 pulgadas en el comedor. No pretendo juzgar sobre las prioridades de cada uno, solo estoy señalando la importancia de definir las prioridades y ser coherente luego con las mismas.

• Manejar el dinero: cuestión de actitud

Abordando nuevamente el aspecto de las múltiples necesidades y recursos limitados, empezaré por apuntarte que es una situación que, en mayor o menor medida, nos afecta a todos, ganemos sueldo mínimo o 100 000 000 al mes.

Siempre habrá más cosas que deseamos tener de las que podemos comprar, por eso es importante evaluar en detalle la situación actual y proyectar el camino verificando si, con las mismas decisiones, será posible alcanzar las metas.

De ninguna manera pretendo que te conviertas en un tacaño o que no disfrutes de la comodidad que el dinero te permite adquirir, pero tampoco quisiera tenerte sentado en mi oficina mostrándome el largo listado de muebles, útiles y equipos que disponés en tu hogar, mientras me comentes que no tenés cómo pagar las cuentas de luz, agua y teléfono a fin de mes. Estoy segura de que no sos de los que se endeudan en largas cuotas para adquirir un lujoso automóvil, mientras no te alcanza para pagar el seguro, mantenimiento y combustible que ese vehículo requiere.

Así, existe una diferencia entre vivir y sobrevivir. Vive quien diariamente se ve progresando y superando metas; sobrevive quien solo se admite superando problemas y dificultades sin salir de esa espiral de esfuerzo permanente, en la que llegar a fin de mes es casi un milagro. Esta es una cuestión de actitud, se trata de distinguir el deseo de la necesidad, y vivir acorde a las posibilidades que los ingresos económicos te permiten.

Para que también puedas cumplir la satisfacción de tus deseos, tenés que tomar el control de tus egresos, lo que implica previamente haber tomado la decisión sobre cómo utilizarás tus ingresos, y luego, al tener un saldo positivo, podés empezar a planificar el uso de tus excedentes en inversiones o nuevos gastos. Esto es muy fácil de decir, pero resulta bastante más difícil practicarlo. Para que tengas el hábito del ahorro, es necesario que inicies

una rutina de ejercicios en las finanzas personales, que involucren una actitud positiva y entusiasta para llegar a la meta definida.

Esto tendrá un impacto en tu vida diaria, por lo que si vivís en familia será clave, para la sustentabilidad, que tengas un franco y permanente diálogo con tu pareja y tus hijos. Todos deberán entender las metas que pretendés alcanzar y saber exactamente cómo sus decisiones de consumo afectan al éxito o fracaso de las mismas.

Cuando vivimos en familia, la única forma de lograr coherencia entre el dicho y el hecho es con el compromiso de todos ante las dificultades y decisiones diarias.

La familia es como un barco que debe ser dirigido para llegar a destino, cada uno de los miembros tiene un papel establecido y todos conocen la meta. Si esto no está claro, será difícil timonear correctamente el barco, de hecho quizás todos estén agotados por el esfuerzo, pero no lograrán avanzar hacia buen puerto.

Caso real

¿Cómo enfrentar una mala situación financiera?

El enamoramiento podría definirse como un estado emocional surcado por la alegría, uno se siente intensamente atraído por otra persona, le produce una profunda satisfacción el hecho de estar en su compañía, logrando que todo se vuelva hermoso, pareciera que por siempre sería capaz de comprender y compartir cualquier cosa que traiga la vida.

El amor, en cambio, es un concepto universal relativo a la afinidad entre seres, definido de diversas formas según las diferentes ideologías y puntos de vista, como ser el artístico, científico, filosófico, religioso. De manera habitual, se interpreta como un sentimiento relacionado con el afecto y apego, producto de una serie de actitudes, emociones y experiencias.

El amor es una decisión, por ello podemos decidir amar nuestra tarea, a nuestra familia, a nuestra pareja. Esa decisión implica aceptar, comprender, perdonar, apoyar y valorar para encontrar la manera que funcione la relación, donde se vuelve fundamental la amabilidad y el respeto para construir juntos la felicidad de cada miembro de la pareja.

• Enfrentar el problema con la familia

Esteban Espínola, ingeniero agrónomo, 53 años, casado, con dos hijos de su primer matrimonio y una hija pequeña de su actual relación, estaba en mi oficina contándome su situación financiera. Se lo veía abatido y hasta admitía vergüenza por haber llegado a este estado de deudas, pero lo que más le inquietaba era que ahora llamaban los acreedores a su casa, y si su señora llegaba a enterarse de la situación, con seguridad la relación se rompería; estaba seguro de que ella no podría perdonarle esta situación.

Al enamorarse se producen unas sustancias llamadas endorfinas, por ello, nos sentimos felices y andamos todo el día de buen humor e incluso medio atontados; cuando estamos enamorados nos parece que nuestra pareja es perfecta y la persona más maravillosa del mundo. Esa es la diferencia entre enamoramiento y amor, podemos decir que solo empezamos a amar cuando dejamos de estar enamorados. El amor requiere conocer a la otra persona con sus fortalezas e imperfecciones, implica un acto de voluntad, entrega de tiempo, dedicación, compasión y aceptación.

El amor verdadero no es ciego, está basado en la realidad. Surge de poner en una balanza lo bueno y lo malo, comprender que la otra persona es imperfecta (al igual que nosotros) y, a pesar de ello, decidir amarla. El amor, por lo tanto, es una decisión consciente que debe ser mantenida sobre la base de la construcción recíproca y honesta de los dos miembros de una pareja. Intentar una relación sobre la base del engaño es no madurar y quedarse en la primera etapa etérea y banal que implica el enamoramiento, por lo tanto, es insostenible.

Esteban ni siquiera sentía estar engañando a su esposa, simplemente él tampoco dimensionaba ni conocía exactamente el tamaño de su

endeudamiento, surgido de un nivel de vida superior a su propia capacidad económica, lo cual lo llevó a un *bicicleteo* constante de préstamos y créditos de consumo financiados a corto plazo. Cabe acotar que los gastos excedían a sus ingresos, pero eran totalmente enfocados a brindar comodidades a su familia, no había desvíos de dinero por juego, alcohol, infidelidad ni tampoco otros excesos de su parte.

No se atrevía a explicar a su esposa e hijos que aquellos años en los que el dinero sobraba se habían ido. El empleo que tenía hace tres años no le reportaba los mismos beneficios que los anteriores, además, su edad le jugaba en contra para conseguir una nueva oportunidad laboral. Por lo tanto, si no podía aumentar sus ingresos, le correspondía definitivamente disminuir los gastos, pero la mayoría de los costos estaban relacionados a la vivienda y a gastos de sus hijos, por lo tanto, no le quedaba otra opción que conversar en familia.

Su temor era que su esposa no lo pudiera comprender y, peor aún, que lo vea como un fracasado, prefiriendo incluso terminar su relación. Él no estaba en condiciones emocionales de volver a sufrir un divorcio y, además, lastimaría a su hija, lo cual era un precio que no estaba dispuesto a asumir.

• Los problemas hay que solucionarlos

Avanzamos en el análisis de la situación real, dimensionando el tamaño de cada deuda y visualizando un horizonte de pago de las mismas. Con esa información enmarcada en la realidad, no le quedó otro camino que enfrentar las consecuencias de sus propias decisiones de vida.

Al plantear en el presupuesto del mes su situación, se vio reflejada la realidad.

Estaba manteniendo a su familia en un nivel de calidad de vida que sus ingresos no le permitían, por ello, mes a mes fue utilizando herramientas de crédito para poder asumir ese volumen de gastos, lo que simplemente era ocultar la realidad.

Pero ahora las deudas eran insostenibles, por lo que no bastaba con una reestructuración de las mismas, sino con una ubicación de cada miembro de la familia en decisiones acordes a la capacidad de pago, y eso afectaría directamente la calidad de vida a la que estaban acostumbrados, pues había que ajustar los gastos fijos, variables y superfluos, como se puede observar en el *cuadro n.º 6*.

Un punto clave en todo el análisis fue confeccionar el cuadro de presupuesto mensual con el detalle de las deudas. Él conocía los montos de crédito solicitados y las cuotas que estaba pagando mensualmente, pero desconocía aspectos importantes de cada deuda, siendo esta información sensible y muy útil para estudiar una posible reestructuración. El registro de endeudamiento final, luego de realizar los cálculos, se presenta en el *cuadro n.º 7*.

Cuadro n.º 6 - Presupuesto del mes actual e ideal

Ejemplo solo a efectos didácticos

Presupuesto mes:	Actual		Ideal	
Ingresos	Monto en ₲	%	Monto en ₲	%
Sueldo y salarios	12 000 000		12 000 000	
Otros	500 000		500 000	
Subtotal	*12 500 000*	*100 %*	*12 500 000*	*100 %*
Menos				
Ahorro del mes		0 %	1 250 000	10 %
Imp., cargas sociales, donaciones y contribuciones				
INGRESO NETO	12 500 000	100 %	11 250 000	90 %
Egresos	₲/Mes			
- Gastos fijos				
Agua, luz, teléfono	600 000			
Alquiler	2 500 000			
Cuota manutención hijos	2 500 000			
Colegio	450 000			
Internet y TV cable	600 000			
Empleada y jardinero	1 500 000			
Celular	500 000			
Costos fijos operativos (1)	*8 650 000*	*69,20 %*	*3 750 000*	*30 %*
Cuotas de deudas (2)	*5 975 000*	*47,80 %*	*3 750 000*	*30 %*
Subtotal costos fijos 1 + 2	*14 625 000*	*117 %*	*7 500 000*	*60 %*
- Gastos variables				
Supermercado	3 000 000			
Combustible	1 500 000			
Farmacia	200 000			
Gastos variables (3)	*4 700 000*	*37,60 %*	*2 500 000*	*20 %*
- Gastos superfluos				
Ropa	150 000			
Paseos, salidas	500 000			
otros	1 000 000			
Gastos superfluos (4)	*1 650 000*	*13,20 %*	*1 250 000*	*10 %*
Subtotal costos variables y superfluos 3 + 4	*6 350 000*	*50,80 %*	*3 750 000*	*30 %*
TOTAL EGRESOS	**20 975 000**	**167,80 %**	**11 250 000**	**90 %**
Saldo mensual	**-8 475 000**	**-67,80 %**	-	-

El diagnóstico de «deudor compulsivo» fue un trago amargo, pero lo aceptó y recién allí pudo visualizar la luz al final del túnel. En un acto de valentía, tuvimos una reunión con su esposa, Esteban expuso su situación y, para su sorpresa, ella sonrió y en voz alta dijo que le aliviaba mucho saber que era ese el motivo por el cual su esposo estaba distante. Ella temía que se hubiera acabado el amor, pues notaba que algo lo preocupaba, estaba siempre nervioso y lo sentía alejado de ella.

Cuadro n.º 7 - Modelo de cuadro de endeudamiento

Registro de endeudamiento, correspondiente al mes: ______________________

Ejemplo solo a efectos didácticos

Créditos y préstamos	Monto del préstamo (unidades monetarias)	Entidad prestadora	Cantidad de cuotas (total)	Tasa de interés anual (*)	Sistema francés o pago capital a vto.	Monto de la cuota
Tarjeta de crédito						
Crédito reingeniería de tarjeta	13 250 000	Banco "X"	12	36 %	s. francés	2 500 000
Tarjeta de crédito	7 000 000	Banco "Z"		28 %	p. mínimo	500 000
Crédito sistema formal						
Crédito personal a sola firma	20 000 000	Banco "X"	12	22 %	s. francés	1 900 000
Crédito personal a sola firma	15 000 000	Banco "Y"	48	26 %	s. francés	575 000
Crédito sistema informal						
Sra. Adelaida	10 000 000			48 %	solo intereses	500 000
	65 250 000					5 975 000

(*) La tasa de interés varía de acuerdo a las condiciones del mercado, sobre la base del monto, moneda, plazo y tipo de crédito.

La predisposición de apoyar al otro, el compañerismo, la comprensión y la lealtad son algunas características del verdadero amor. Debemos aceptar que la vida es una rueda y que, en los buenos momentos, debemos ser cautos, avanzando con prudencia, para que cuando lleguen los malos trechos del camino no nos golpeen sin piedad.

Recortar los gastos no sería sencillo. No sufre tanto el que nunca tuvo, como el que tiene todo y luego lo pierde. No sería fácil, sin embargo, cuando nos sabemos amados, respetados y apoyados, también podemos tener la seguridad de que la tormenta pasará. Si en la familia existe comunicación y

diálogo sincero, los problemas serán superados con amor, nuevos hábitos, disciplina, paciencia y perseverancia.

Caso real

La caja de la empresa no es la caja de la familia

Te resultará más sencillo no perder de vista el norte de tu vida, si fijás claramente las prioridades a corto, mediano y largo plazo. Con ese consejo iniciamos el trabajo de fortalecimiento de la salud financiera de Pablo Prieto, un joven emprendedor, dueño de una carpintería próspera, ubicada en la capital. Pablo está casado con Teresita y juntos tienen tres hijos.

En la parte posterior de su casa, Pablo tiene su carpintería, allí da empleo a cuatro jóvenes que están incursionando en el oficio. También tiene un camión que le sirve para transportar los muebles a las mueblerías capitalinas donde se venden al público. Pablo trabaja sobre pedido y cobra al contado cuando entrega los muebles.

Teniendo ya una clientela formada, sus ingresos no son fijos, pero sí bastante estables, aunque, en ocasiones, tiene pedidos grandes, como en el que está trabajando ahora, que le dejará una utilidad considerable. Le pedí que indique y separe los números de la carpintería de los gastos propios de su familia y que identifique cuánto es su «honorario» real cada mes.

Lo primero que Pablo me respondió cuando le pregunté para qué quería el dinero fue: para pagar las cuentas. Esta parecería ser la respuesta más obvia de todas. Pero ya no fue tan rápida la respuesta cuando le pregunté en qué consistían las cuentas. Entonces, le pedí un detalle exhaustivo de cuánto gana (en promedio mensual) y en qué gasta ese monto cada mes. Para poder analizar la situación, Pablo completó los datos según el modelo de presupuesto del mes, sus datos se reflejan en el *cuadro n.º 8*.

Pablo estaba seguro de que los números eran correctos, sin embargo, no sabía explicar en qué se gastaban los más de 3 000 000 que «sobraban» cada

mes, siendo que, en realidad, él no tenía ese dinero ahorrado, simplemente se esfumaba.

Recuerdo haberle comentado a Pablo que lo que a él le sucedía no era diferente a lo que le ocurre a mucha gente. Y es que, al no llevar una anotación exacta de en qué se gasta, parecería que el dinero se derrite.

A partir de ahora, Pablo tendrá un cuaderno donde irá anotando cada vez que gasta algo, aunque sean monedas. Este ejercicio es fundamental para descubrir por dónde se «escapa» el dinero. No es preciso convertirse en un maniático o tacaño, sino que se trata de un trabajo a realizar solo durante unas semanas (ideal un mes) para poder identificar los rubros de gastos.

Además, tanto su esposa como los hijos no podrán retirar dinero de la caja sin anotar fecha, monto, destino y que esté autorizado por Pablo. Cabe destacar que lo ideal sería que el monto que Pablo retire como honorarios, sea el tope que la familia pueda utilizar cada mes para los gastos corrientes.

Cuadro n.º 8 - Presupuesto del mes actual

Ejemplo solo a efectos didácticos

Ingresos	Monto en ₲
Honorarios, comisiones	7 000 000
Otros	
Menos	
Ahorro del mes	
Imp, cargas sociales, donaciones y contribuciones	
INGRESO NETO	**7 000 000**

Egresos	Monto en ₲
- Gastos fijos	
Seguro médico	350 000
Internet y TV Cable	250 000
Celular	100 000
Seguro del vehículo	180 000
Costos fijos	*880 000*
Cuotas de deudas	-
TOTAL GASTOS FIJOS	**880 000**
- Gastos variables	
Supermercado	1 500 000
Agua, luz y teléfono	300 000
Seguro, mantenimiento y combustible	420 000
Colegio	360 000
TOTAL GASTOS VARIABLES	**2 580 000**
- Gastos superfluos	
Otros	300 000
TOTAL GASTOS SUPERFLUOS	**300 000**
TOTAL EGRESOS	**3 760 000**
Saldo mensual	***3 240 000***

Utilizar dinero de la carpintería para el pago de cuentas de la casa podría ser el principal inconveniente a la hora de separar las finanzas del negocio con las decisiones financieras de la familia; sin embargo, Pablo también me ha comentado que, en ocasiones, su esposa, quien administra el dinero para los gastos de la casa, tiene que pagar cuentas propias de la carpintería, como el combustible, pago de algunas cargas de madera o compras de la ferretería.

Luego de señalar la importancia de manejar las cuentas por separado para poder incorporar mejoras en ambas administraciones, nuevamente le pregunté si ya sabía para qué trabajaba tanto, es decir, para qué quería el dinero. Pablo me dio una respuesta más razonada que la primera vez, me explicó que su prioridad eran sus hijos y quería darles la mejor educación que pudiera.

Además, le preocupaba la suerte de su familia si a él le sucediera algo, pues no contaba con ningún fondo de jubilación y ni siquiera tenía ahorros para imprevistos.

Esta inquietud se transformó en una profunda incomodidad al percatarse de que no tenía ahorros, pero casi la mitad de sus ingresos se gastaban en cosas que él no podía precisar.

Conversando, me di cuenta de que él tenía por sentado festejar el cumpleaños de quince a su hija mayor, que ahora tiene doce años, además, me comentó que necesita un auto para salir con la familia, pues está usando el camión de reparto para ese efecto.

• Prioridades y metas

Con las prioridades de Pablo más claras, pudimos trabajar sobre sus metas a corto, mediano y largo plazo. Así, establecimos que los ingresos extraordinarios que pudiera recibir por pedidos grandes (que se daban unas tres veces al año) los destinaría a establecer un «colchón financiero» para su jubilación, el mismo que le serviría de respaldo a su familia si él llegara a faltar.

Por otro lado, podría comprar un auto de hasta 30 000 000, pagando una cuota de 900 000 en 48 meses, tiempo que él consideraba prudente para no financiar un bien por más tiempo que su vida útil.

Pablo paga sus cuentas a rajatabla, pero le cuesta ahorrar, entonces, será importante que el ahorro para el cumpleaños de su hija lo haga en cuotas de 1 000 000, las que asumiría como si fuera una cuenta más. De hecho depositará el dinero mensualmente en un sistema de ahorro programado, así ganará intereses hasta llegar al plazo. Lo ideal es que el monto ahorrado no lo utilice en su totalidad, sino que realice una fiesta moderada y el mejor regalo que le puede hacer a su hija, de acuerdo a lo que él remarcó como su prioridad, sería contar con un dinero que pueda invertir para cuando ella deba ingresar a la universidad.

Con cuentas claras será más fácil llegar a las metas. La base de ello es un buen control de los egresos para que la plata no se esfume, y administrar el dinero de forma eficiente para cumplir con las prioridades que cada uno tiene en su vida.

Para administrar mejor tu dinero, ahorrar y realizar inversiones, siempre es bueno consultar con un asesor financiero de confianza, pero implementá los cambios una vez que estés seguro de que, dadas las condiciones en ese momento, es la mejor decisión que podés tomar.

Para recordar

En este capítulo pudiste conocer conceptos y casos prácticos que te ayudarán a elaborar tu presupuesto mensual, tu cuadro de endeudamiento y tu presupuesto proyectado, así como el cuidado de administrar correctamente los ingresos.

Evaluar tu propio presupuesto financiero puede llevarte a introducir importantes mejoras en tus hábitos de consumo y en tus decisiones financieras.

En el caso de que estés destinando una buena parte de tus ingresos a pagar deudas, te sugiero que elabores un plan de disminución de las mismas, para que la suma de tus cuotas mensuales no sobrepase el 25 % de tus ingresos. Además, observá en detalle tu cuadro de endeudamiento para controlar e introducir mejoras en aquellas deudas que tienen tasas de interés superiores al promedio.

Siempre tené en cuenta tus prioridades, a ellas debés destinar tu tiempo, esfuerzo y dinero, de lo contrario, corrés el riesgo de sentir frustración al no satisfacer los aspectos que considerás cruciales en tu vida, mientras tu dinero encuentra rápida posición en gastos superfluos.

Capítulo III:

Usando inteligentemente el dinero ajeno

Para empezar

Suele confundirse la salud financiera con no tener deudas o con ganar lo suficiente como para poder pagar las cuotas de las mismas y los gastos corrientes.

Ciertamente, el concepto de salud financiera es muy similar a la salud física, son varios los parámetros que deben ser analizados, pero, básicamente, podemos señalar que quien trabaja todo el mes y aún así no logra que su salario le alcance más que para pagar deudas y sobrevivir, entonces, le será difícil encontrar una motivación para seguir esforzándose día a día.

Hay personas que afirman que el secreto para estar saludable financieramente radica en no tener deudas, se esfuerzan tremendamente para disminuirlas o intentan no endeudarse. En cambio, a mí no me asustan las deudas; al contrario, sería hipócrita si te recomendara que no te endeudes, porque yo misma las tengo y ellas me ayudan a vivir mejor.

Pero tampoco se trata de vivir endeudado adquiriendo bienes o servicios que deberías haber pagado al contado, y si no podías hacerlo, entonces, no debiste comprarlos. Estos aspectos los analizaremos a lo largo de este capítulo y también conoceremos la forma de uso de las herramientas de crédito.

Análisis de una deuda

No puede ser que trabajes todo el mes y de tu salario no quede nada para vos porque ya lo tenés totalmente comprometido; entonces, no es malo tener deudas, pero resulta fundamental analizar:

a. ¿Con qué objetivo tomaste ese crédito?

b. ¿Cuál es la proporción de tus ingresos mensuales que destinás al pago de cuotas de deudas?

c. ¿Con qué clase de deudas te estás comprometiendo?

La primera pregunta te lleva a contestar «¿para qué tomaste la deuda?», tu respuesta tiene que poder clasificarse en una de dos: 1. para comprar un bien que mejora mi calidad de vida y me proporciona nuevos ingresos, o 2. para comprar un bien que va perdiendo valor o se consume completamente, e incluso me produce más costos.

Por ejemplo, si utilizo el crédito para realizar una inversión inmobiliaria (siempre que no sea mi casa propia, lo cual requerirá otro análisis), podría evaluar la deuda de la siguiente forma: a través de un crédito hipotecario compro una casa que pondré en alquiler y pagaré un préstamo con sus costos financieros (intereses); a cambio recibiré un bien que aumentará de valor con el tiempo y me permitirá contar con un ingreso mensual constante, el cual me ayudará a pagar una parte de las cuotas del préstamo tomado y los costos de mantenimiento e impuestos del inmueble.

En este ejemplo, se puede notar que no es el valor futuro del bien el principal motivo de compra, sino el flujo de caja que el inmueble me proporcionará en forma de alquileres, y que podré calzar con el pago de las cuotas del préstamo. Al principio, el monto del alquiler, probablemente, será más bajo que el de la cuota del préstamo, pero, con el tiempo, esto irá cambiando y el alquiler será superior, pues, usualmente, los créditos hipotecarios mantienen cuotas constantes o con una variación inferior a la

valorización de los costos de alquileres. Este ejemplo de utilización del crédito puede clasificarse en la respuesta «a».

En contraparte, es usual utilizar un crédito para adquirir bienes que pierden valor y no nos permiten nuevos ingresos, sino que, al contrario, algunos incluso nos reportan nuevos costos adheridos, quizás los reconozcas a través de las siguientes citas: un aire acondicionado, un aparato celular, un automóvil o una moto, ropas, viajes, etc.

Esta simple clasificación ya podría llevarte a ver que las deudas que caen en la primera categoría pueden ser visualizadas como «deudas buenas» y las que caen en la segunda categoría son «deudas malas». Así, la deuda buena te enriquece y la deuda mala te empobrece; la deuda buena es pagada por otros (en todo o parte) y las deudas malas son pagadas de tu bolsillo sacrificando otros gastos.

Cabe resaltar que la deuda mala no necesariamente es dañina, ya que ello depende de la proporción que represente en relación con nuestros ingresos mensuales y también del cuidado que tengamos de no financiar nada por más tiempo que su vida útil.

Por otro lado, la pregunta «b» te ofrece la posibilidad de determinar la cantidad de deuda mensual que podés soportar de manera saludable en relación con tus ingresos y, definitivamente, este no es un tema menor. Podés trabajar en tus datos y, luego de clasificar la manera como destinás tu dinero mensualmente, tendrías un detalle similar a lo que se visualiza en el *cuadro n.º 9*, donde se detallan los porcentajes referenciales de la distribución de los ingresos mensuales.

Cuadro n.º 9 - Referenciales de distribución de los ingresos mensuales

Ejemplo solo a efectos didácticos

	En guaraníes	En porcentaje
Datos		
Ingreso mensual	10 000 000	100 %
Ahorro mensual, 10 %	1 000 000	10 %
Gastos fijos	3 000 000	30 %
Cuota de deudas	3 200 000	32 %
Gastos variables	1 800 000	18 %
Gastos superfluos	1 000 000	10 %
Total de ahorro y gastos	10 000 000	100 %

Obviamente, estos parámetros son ilustrativos, aunque equivaldrían a una distribución equitativa para una familia de clase media, teniendo en cuenta el tope de 32 % de los ingresos destinados al pago de cuotas de deudas, aunque

lo ideal sería disminuir ese porcentaje a un máximo de 25 % y la diferencia destinarla a aumentar el ahorro.

Es necesario destacar que cada caso debe ser estudiado adecuadamente dentro de sus condiciones, ya que quien percibe salario mínimo, probablemente, destine un mayor porcentaje de sus ingresos a alimentación y vivienda, mientras que quien percibe veinte veces el salario mínimo podrá destinar un mayor porcentaje a gastos superfluos, pues, si bien gastará un monto mayor en adquirir alimentos, esto se deberá a que sus opciones de compra van a bienes de marca y de mayor precio, es decir, difícilmente consuma veinte veces más alimentos solo porque su capacidad de compra lo permita.

Estas situaciones así como otras relacionadas a las características de cada persona y grupo familiar deben ser atendidas para definir el destino y aplicación de los fondos disponibles, teniendo en cuenta las prioridades. Al mirar un presupuesto, podés deducir las prioridades de una persona y también su futuro, pues el destino de su dinero es el mejor indicador de cuáles son sus intereses y hacia dónde van sus decisiones de vida.

• Herramientas de crédito

La clase de deudas que adquirís también debe tener un destaque relevante en tu análisis, pues resulta que los créditos son herramientas y, como cualquiera de ellas, distintos tipos de créditos tienen usos diferentes. Al igual que un martillo, la sierra eléctrica o el taladro, todas son buenas herramientas, pero la elección dependerá de lo que precises realizar para elegir la que te conviene y así llegar al objetivo deseado.

Evidentemente, tan importante como saber elegir la herramienta adecuada, resultará saber utilizarla eficientemente. Las herramientas de crédito más utilizadas son las tarjetas de crédito, los créditos hipotecarios y los prendarios, los préstamos personales, las compras en cuotas de electrodomésticos, vehículos o muebles, los créditos de consumo y los destinados a las empresas, pudiendo ser para capital operativo o incremento de activos fijos.

Cada uno de estos créditos tiene su utilidad y deben, por lo tanto, ser destinados a un uso adecuado. Uno de los errores más comunes consiste en tomar un crédito pensando en la garantía, pero esto sería como comprar un auto pensando solo en el *airbag*, ya que si debe utilizarse sería porque ha ocurrido un accidente mientras lo ideal sería poder prevenirlo. Por eso, en el caso de un crédito, lo más relevante es tu capacidad de pago, estudiar el origen de los fondos con los que realizarás el repago del crédito y, sobre esta base, evaluá la razón del endeudamiento.

Albert Einstein dijo: «Nuestros problemas más significativos no pueden ser resueltos por el mismo tipo de pensamiento que los generaron», si esto lo aplicamos a las deudas, probablemente requieras un profundo cambio de mirada si estás pensando que la solución a tu alto endeudamiento es tomar un nuevo crédito.

Por ello, en este capítulo vamos a ampliar tu comprensión y observación con relación a las deudas, porque con el dinero ajeno podés apalancar tu calidad de vida, siempre y cuando sepas para qué vale la pena endeudarse, el tope de tus ingresos que podés destinar al pago de cuotas de deudas, así como qué clase de deuda te conviene adquirir y cuáles tenés que evitar.

• Típicas preguntas sobre tarjetas de crédito

Especialmente a través de las redes sociales, recibo constantemente preguntas sobre la utilización correcta de las tarjetas de crédito, pues son una herramienta financiera útil y eficiente, sin embargo, el desconocimiento hace que muchas personas no las usen adecuadamente y, por ende, acumulan un endeudamiento excesivo, o incluso innecesario.

– Consejitos básicos

Un aspecto importante a tener en cuenta es que, generalmente, ante un problema los clientes comentan sus quejas y dudas con amigos, quienes nuevamente hacen catarsis sobre otros inconvenientes, pero, definitivamente, no se resuelven los problemas, por ello te recomiendo que, ante cualquier duda, utilices como primera instancia llamar al *call center* de tu entidad

emisora, pues la mayoría de las empresas financieras tienen personas capacitadas para responder las preguntas frecuentes o resolver situaciones comunes.

Cuando recibimos una tarjeta de crédito es fundamental aclarar cuáles son las obligaciones que implican su uso, la fecha de corte y la de vencimiento mensual, el lugar donde recibiremos el extracto de la misma o si debemos bajarlo de internet, dónde y cómo pagarlo.

Varias entidades emisoras de tarjetas de crédito ofrecen promociones y cuotas sin intereses que pueden resultar excelentes oportunidades de compra, pues nos permiten ahorrar en la compra de bienes importantes para el hogar o servicios como de paquetes turísticos, que quizás son muy difíciles de adquirir al contado.

No tiene nada de malo aprovechar estas oportunidades.

En primer lugar, resulta clave contar con un presupuesto proyectado e identificar las prioridades de compra, de manera que, cuando llegue el mes en el que tenías planificado realizar ese gasto, puedas aprovechar las promociones que te ofrecen.

Por otro lado, las cuotas sin intereses son una buena opción, siempre y cuando se cumpla regularmente el pago de cada cuota de manera mensual y sin atrasos, pues, al incumplir ese monto de pago, obviamente, decae la promoción y se convierte en una deuda corriente de compra con tarjeta de crédito, pagando, por ende, los intereses regulares de la misma.

Conocé los beneficios que te ofrece tu tarjeta de crédito: puede que acumule puntos para canjear por electrodomésticos o millas de viajero, además, suele estar relacionada a un seguro para el viajero en caso de extravío de equipaje o accidentes en el exterior…

– Preguntas frecuentes

¿Cuáles son los principales beneficios de portar una tarjeta de crédito? La tarjeta de crédito te brinda mayor seguridad y comodidad que portar dinero en efectivo.

Dependiendo del tipo de tarjeta que utilizás, generalmente, también te permite decidir, en el momento de compra, si realizarás el pago en la fecha de vencimiento de este mes o si preferís realizar la compra en cuotas, con lo cual podés acceder a bienes y servicios de alto precio con flexibilidad en el pago.

¿Puedo dar de baja mi tarjeta de crédito aún cuando tenga deuda? La tarjeta de crédito, en realidad, se da de baja cuando se cancela la deuda, pues ese es el momento en que uno deja de utilizar la línea de crédito. Dejar de usar el plástico y destruirlo es decisión de cada uno, pero, mientras la institución esté financiando un saldo, no puede dar de baja la tarjeta. Lo que podés solicitar es, en todo caso, la disminución de tu línea de crédito.

¿Cómo se generan los intereses? Cada institución financiera tiene su modalidad de cálculo; en todos los casos, siempre es por el saldo financiado, que es la diferencia existente entre la deuda total del mes y el monto que pagás, por ejemplo, el pago mínimo. Si la deuda total del mes es de 1 000 000, el pago mínimo es el 10 %, es decir, 100 000 y el saldo financiado, 900 000, sobre este monto final se aplicarán los intereses.

¿Pueden exigirme un monto mínimo de compra para pagar con mi tarjeta de crédito? Todos los comercios adheridos deberían aceptar desde cualquier monto.

En caso de que no lo hagan, es una decisión del comercio, no de la entidad emisora del plástico.

¿Qué es el pago mínimo de mi tarjeta de crédito? El pago mínimo corresponde al monto mínimo que tenés que pagar sobre la deuda generada cada mes. Sin embargo, independientemente al monto de pago mínimo, es recomendable pagar siempre el monto destacado como deuda del mes. De esa forma, estarías pagando el 100 % de las compras habituales, el 100 % de las cuentas cargadas por débito automático y las cuotas correspondientes a ese mes por las compras financiadas, previamente definidas. Es decir, el monto de pago real es una decisión del usuario, quien puede pagar más del mínimo. Cada entidad emisora define el monto de pago mínimo para determinadas líneas de tarjetas de crédito.

¿Es obligatorio presentar mi cédula para pagar con mi tarjeta de crédito? Se recomienda al comercio solicitar siempre el documento de identidad al cliente, aunque esto no es un requisito fundamental para que la compra sea aprobada, es un procedimiento que le ofrece mayor seguridad al usuario.

¿Qué tengo que hacer si quiero usar mi tarjeta de crédito en el extranjero? Lo ideal es siempre consultar con la entidad emisora el tipo de tarjeta emitida. La mayoría emite tarjetas internacionales que son válidas en el extranjero y no es necesario ningún trámite adicional para utilizarlas; sin embargo, es recomendable informar a la entidad antes del viaje, a fin de que las compras no frecuentes no llamen la atención al área de control de fraudes y se autoricen las transacciones sin demoras.

También es importante consultar que no genere cargos adicionales, como impuestos u otros cargos.

¿Si uso mi tarjeta de crédito en el extranjero la tasa de interés es la misma? La tasa de interés es siempre la misma, ya sea cuando compres en el exterior, realices débitos o hagas compras locales, la tasa de interés se cobra siempre sobre el saldo financiado. Cuando comprás en cuotas, se aplica otra tasa de interés, por lo general, diferenciada y de menor valor. Ahora bien, es importante señalar que si la línea de crédito es en guaraníes y tus compras

han sido en moneda extranjera, en el momento de liquidar los montos de compra, la entidad emisora aplicará el tipo de cambio registrado el día de la compra en su mesa de cambio.

¿Por qué las tasas de interés de las tarjetas de crédito, en general, en todo el mundo, son más elevadas que un crédito personal? Las tarjetas te ofrecen una línea de crédito disponible en todo momento; esta línea sería como tener un desembolso de préstamo para usar cuando quieras, además, es una línea rotativa que te permite utilizarla por completo, pagarla y volver a utilizarla con renovación automática: esto hace que el costo del dinero que implica tener esta línea disponible sea más alto, por lo tanto, la tasa de interés es más elevada.

Si extraigo dinero de mi tarjeta de crédito, ¿pagaré más interés? La tasa de interés es siempre la misma, para compras o adelantos que se financien. El interés se aplica sobre el saldo que se deje financiado. Para los adelantos en efectivo, lo que por lo general se aplica es un recargo adicional, que debés consultar con tu entidad emisora.

¿Es legal y correcto que algunos comercios recarguen el precio cuando uno quiere pagar con su tarjeta de crédito? No es correcto que el comercio genere un recargo.

En caso de que poseas la evidencia de ello, podés comunicarlo a la entidad emisora para que se comunique con el procesador. La mayoría de los procesadores firman un contrato con el comercio, en el cual se acuerda vender a través de tarjetas de crédito con las mismas condiciones que en efectivo. Además, podés denunciar al comercio en las oficinas de la Secretaría de Defensa al Consumidor.

Si estoy sobreendeudado con mis tarjetas de crédito, ¿cómo puedo salir de esa situación? Lo mejor es siempre acercarte a tu entidad emisora y comentar la situación, pero, antes, es preciso que hagas un presupuesto, ordenes tus gastos y veas cuánto podés pagar realmente por mes. Luego solicitá a tu entidad financiera un plan de pagos acorde a tu realidad. Es importante ser consciente de que se deben cambiar los hábitos de uso, pues si reestructurás la deuda, pero seguís usando indiscriminadamente la

financiación a través de la tarjeta de crédito, simplemente seguirás multiplicando tu endeudamiento.

Las tarjetas de crédito son una herramienta y, como cualquier otra, necesitás conocimiento para usarla eficientemente.

Caso real

El uso del pago mínimo

Varias personas me han preguntado el motivo por el cual deberían pagar el 100 % de la cuenta de la tarjeta de crédito a fin de mes, siendo que tienen posibilidad de pagar solo el mínimo. Las tarjetas de crédito son un instrumento de pago, pero dependiendo de la entidad emisora, pueden ofrecer el monto de un pago mínimo que, en general, sería el equivalente al 10 % aproximadamente del total de la deuda.

Los bancos, financieras y cooperativas ofrecen tarjetas de crédito a sus clientes, lo que implica que les conceden una línea de crédito para ser utilizada en el momento en que la precisen, pudiendo realizar pagos de bienes o servicios, como también retiros en efectivo.

La comodidad que brinda la tarjeta de crédito no está en discusión, sin embargo, los clientes deben apreciar adecuadamente sus condiciones para poder establecer las normas de mejor uso, a fin de evitar endeudarse en un efecto de «bola de nieve» que a algunas personas las deja enterradas en deudas que no pueden afrontar.

Aunque cabe reflexionar sobre esta situación, porque quizás sea usual encontrarla en el uso de tarjetas de crédito, debido a su masiva emisión a causa de los esfuerzos de inclusión financiera, en especial a través de servicios de pago de salarios; sin embargo, quien tiene desórdenes financieros, tal vez, si no contaba con una tarjeta de crédito estaría realizando el mismo malabarismo a través de descuentos de cheques o de créditos de corto plazo.

• Efecto «bola de nieve»

Bajo el principio de no financiar nada por más tiempo que su vida útil, de más está decir que las compras del supermercado, de combustible y otros bienes perecederos, cuyo consumo y utilización se realiza en muy breve plazo, no deberían ser financiadas ni a través de tarjetas de crédito ni por otro medio.

Sin embargo, la alta cantidad de transacciones que se realizan en estos rubros nos hace suponer que los usuarios utilizan las tarjetas de crédito para efectuar todo tipo de compras. Por ello, no está de más resaltar que la utilización de este instrumento de pago no debe ser precisamente un medio de financiación.

Lo ideal sería que no caigas en la tentación de financiar productos que vas a volver a comprar dentro de una semana o dentro de un mes, porque si entrás en esta vorágine, pronto estarás en una espiral de endeudamiento que podría ser muy perjudicial. Es a lo que denominamos efecto «bola de nieve», pues, a medida que se agranda, toma mayor impulso arrastrando todo lo que encuentra a su paso.

A fin de comprender mejor cómo se puede complicar una situación financiera cuando se utiliza incorrectamente esta herramienta, quiero que conozcas el caso de Francisco Fretes, quien por primera vez ha utilizado una tarjeta de crédito en enero de este año, la cual fue emitida por la cooperativa de la cual es socio. Este análisis lo podemos observar con detalles en el *cuadro n.º 10*.

Cuadro n.º 10 - El uso del pago mínimo

Situación del saldo de la tarjeta de crédito de Francisco Fretes

Línea de crédito ₲: 3 000 000
Tasa de interés anual: 26 %

Ejemplo solo a efectos didácticos

Mes	Monto de compra	Deuda acumulada	Monto de pago mínimo	Interés sobre deuda acumulada	Saldo de la línea de crédito
1 Enero	1 000 000	1 000 000	100 000	21 667	2 078 333
2 Febrero	1 000 000	1 921 667	192 167	41 636	1 228 864
3 Marzo	1 000 000	2 771 136	277 114	60 041	445 936
4 Abril	700 000	3 254 064	325 406	70 505	838
5 Mayo	255 000	3 254 162	325 416	70 507	747
6 Junio	255 000	3 254 253	325 425	70 509	664
7 Julio	255 000	3 254 336	325 434	70 511	587
8 Agosto	255 000	3 254 413	325 441	70 512	516
9 Setiembre	255 000	3 254 484	325 448	70 514	450
10 Octubre	255 000	3 254 550	325 455	70 515	390
Totales	5 230 000	3 254 550	2 847 306	616 916	

La tasa de interés nominal de su tarjeta de crédito es del 26 % anual, por ello tomaremos esta tasa para simular el ejemplo. Él cuenta con una línea de crédito de 3 000 000, utiliza su tarjeta exclusivamente para las compras en el supermercado y realiza mensualmente solo el pago mínimo, que corresponde al 10 % de su deuda total.

Obviamente, cada persona utiliza este instrumento en forma diferente, solo pretendo ilustrar, en el cuadro del ejemplo, lo que sucede con Francisco, que no es diferente a lo que les ocurre a muchas personas. Así, podés alertarte y evaluar la mejor manera de usar tu tarjeta de crédito.

Al igual que les sucede a otros usuarios, Francisco realizó una primera compra por un monto importante, pues adquirió productos que se precisaban en su casa y que no podía comprar en efectivo. Se estableció que el egreso por compra de productos de supermercado, en promedio, es de 250 000 semanal, entonces, Francisco necesita comprar productos por 1 000 000 al mes, aproximadamente. Este importe se utilizó durante los tres siguientes meses, sin embargo, se encontró con el tope de su línea disponible en el cuarto mes y solo pudo adquirir mercaderías por 700 000.

Francisco sigue necesitando los productos por 1 000 000 al mes, por lo tanto, ese mes tendrá que pagar 325 406 en efectivo, correspondiente a su pago mínimo, más 700 000 de las compras en efectivo, porque ya no pudo comprar con su tarjeta. En consecuencia, este mes su desembolso total en efectivo será de 325 406 más 700 000, y cada vez tendrá menos línea de crédito en su tarjeta y su saldo mínimo será creciente, por lo que su total de pagos en efectivo resultará mayor a los 1 000 000 de mercadería que precisa comprar cada mes, además, tiene la deuda total de la tarjeta.

Al décimo mes, hacemos un corte para analizar su situación y observamos que ha comprado mercaderías durante diez meses con su tarjeta de crédito por valor de 5 230 000. En ese momento tiene una deuda a pagar por 3 254 550, ha realizado pagos mensuales que ascienden en diez meses a 2 847 306 que incluyen 616 916 de intereses. Es decir, el precio real de sus mercaderías ha sido de 6 101 856.

• El pago máximo

Pagar el saldo mínimo es una opción que pudiera ser atractiva de tomar, sin embargo, es una alternativa cara y no resuelve la situación de falta de efectivo, solo la dilata. La tarjeta de crédito es una excelente herramienta de pago, ofrece muchas ventajas, usala para evitar llevar contigo dinero en efectivo y para tener un buen control de tus gastos, pero recordá no financiar con ella ninguna compra por más tiempo de lo que dure la vida útil del producto. En lo posible, paga el 100 % del consumo del mes apenas recibas tu estado de cuenta y evitá costos innecesarios.

Caso real

Administración de gastos a través de las tarjetas de crédito

Conciliar la utopía con la realidad es fundamental para poder lograr resultados en cualquier meta que te propongas. Cuando la meta es económica o financiera, esto se vuelve aún más importante, pues podés asumir riesgos de pérdidas de dinero o de exposición a deudas, si tomás decisiones sobre sueños que estén alejados a tu situación real.

Quiero hablarte sobre tu futuro, de esa meta a un plazo determinado que te fijaste y veremos qué tan real sería alcanzarla, partiendo de la situación actual y utilizando las tarjetas de crédito como herramienta útil para administrar mejor tus gastos y controlar tu presupuesto. Para hacerlo, nos respaldaremos en la experiencia de Graciela Garcete, así podrás encontrar en sus estrategias algunas ideas que pueden resultarte interesantes implementar.

• Realidad actual

Graciela, de 43 años, es odontóloga y tiene tres hijos con edades comprendidas entre los 8 y 14 años. Es consciente de que debe preocuparse de su futuro y el de sus hijos, pero la realidad actual es que el presupuesto familiar se lleva gran parte de los ingresos que su profesión le brinda; por eso, cuando mira las metas que alguna vez esbozó, le parecen un lindo sueño, con pocas posibilidades de alcanzar.

A pesar de esto, decidió ponerse manos a la obra.

Para lograr ahorros en su presupuesto e invertir para el futuro, primero deberá trabajar con gran detalle en sus gastos mensuales. Para mantener un orden administrativo de sus gastos, sin que ello signifique mucho trabajo, ha decidido utilizar las tarjetas de crédito como herramientas para ordenarse mejor.

Una de sus tarjetas la ha destinado a los débitos automáticos de todos los servicios mensuales, así ha unificado todos sus vencimientos a una sola fecha. El día 10 de cada mes, fecha de vencimiento de su tarjeta, también vencen todas sus cuentas cargadas a la misma; luego recibe en su domicilio las facturas de esos servicios que ya han sido pagados.

El débito automático de luz, agua y teléfono (servicios públicos) tiene el mismo costo de comisión que ir a algún lugar de pago, pero con el débito se ahorra tiempo, combustible y, lo principal, se evita el estrés de recordar la fecha de vencimiento de cada factura. También utiliza este sistema el pago

mensual en el seguro médico, el seguro del auto, el servicio de televisión por cable e internet. En estos servicios privados, no se asume ningún costo de comisión por el débito automático.

La otra tarjeta de crédito la utiliza para las compras en el supermercado, combustible y farmacia. Estos son gastos corrientes, es decir, son recurrentes, pues mensualmente volverá a gastar en estos conceptos. Por lo tanto, al igual que todos los costos sumados en la otra tarjeta, también estos deben ser pagados en su totalidad en la fecha de vencimiento.

La tercera y última tarjeta que utiliza Graciela está destinada a gastos superfluos, imprevistos y viajes. Separá estos tres conceptos de gastos, porque deben tener un tratamiento distinto.

Los gastos superfluos son aquellos en los que se incurre para satisfacer gustos y caprichos, como: ir a la peluquería, comprar regalos de cumpleaños o bodas, ropa o zapatos, salidas al *shopping* o a cenar, etc. Cada vez que realizás uno de estos gastos, tenés que decidir qué otro gasto vas a recortar este mes. Por otro lado, estos gastos no podés pagarlos en más de dos cuotas, pues es el tiempo en el que probablemente incurras nuevamente en esos costos.

Mientras que los imprevistos tienen relación con alguna emergencia o también podrían corresponder a reparaciones o mantenimientos propios del hogar, e incluso, la necesidad de compra de algún electrodoméstico. En estos casos, te recomiendo que evalúes si podrás realizar el pago total en un máximo de cinco cuotas; si por el elevado costo precisás de más cuotas, entonces, analizá la necesidad de un préstamo personal.

En el caso de los viajes, te recomiendo que utilices la tarjeta como medio de pago de los gastos en el exterior, porque, por comodidad y seguridad, resulta un excelente instrumento, pero, para ello, tenés que contar con el dinero para cancelar esos gastos al regresar a casa.

Para el pago de los pasajes y estadía correspondientes, se deben utilizar ahorros que hayan sido destinados a ese fin. Graciela ha planificado durante tres años realizar turismo interno y el cuarto año, un viaje fuera del país. De esta forma, ha determinado el monto que precisa para cada tipo de paseo familiar y habilitó cuentas de ahorro programado con esos objetivos.

Con esta administración, ella tiene, en tres extractos de tarjetas de crédito, un resumen detallado y puntual de los gastos realizados cada mes, por lo que le resulta bastante sencillo controlar su presupuesto, corregir las desviaciones en caso de que existan, verificar que le hayan llegado las facturas correspondientes para la contabilidad y pago de impuestos, además, lo más importante, ha utilizado sus tarjetas de crédito para ordenar sus

gastos y, sin embargo, no tiene costos financieros elevados por pago de intereses.

• Futuro… ¿cuándo?

Graciela ha distinguido claramente tres momentos en su futuro. El inmediato está detallado en su presupuesto proyectado a un horizonte de 36 meses. Allí puede visualizar los gastos en que incurrirá por cumpleaños, vacaciones, fiestas de fin de año, capacitación, Semana Santa y otros. Así, mensualmente destina el 5 % de sus ingresos en el ahorro destinado a esos costos. La ventaja de ello radica en que va «ahorrando en cuotas», en lugar de «pagar cuotas» de los eventuales créditos en los que hubiera incurrido al llegar cada oportunidad.

El segundo momento es el de mediano plazo, más de 36 meses, donde ella ve claramente la necesidad de ir armando un capital que precisará para los gastos de ingreso a la universidad de cada uno de sus hijos. Para estas metas, está destinando un ahorro correspondiente al 3 % de sus ingresos mensuales. Cada vez que este ahorro llega a 5 000 000, ella lo convierte directamente a inversión en bonos o en algún instrumento a plazo fijo, con plazos mayores a tres años, para obtener una rentabilidad superior al promedio de inflación.

Por último, en el futuro de largo plazo ve la meta más importante, llegar a un patrimonio financiero que pueda respaldar su jubilación y le brinde tranquilidad económica para un retiro digno. Para esta meta, destina el 7 % de sus ingresos mensuales, que aplica en inversiones a largo plazo. Así, el total de ahorro de sus ingresos es del 15 % mensual y lo puede lograr porque no tiene costos financieros de deudas o créditos. Por lo tanto, debe cuidar ese aspecto, el pago de nuevas cuotas afectará directamente a su disponibilidad de ahorro.

Graciela me aseguraba hace un par de años que no lo podría lograr, ahora se arrepiente de no haber empezado antes, aunque en aquella oportunidad solo inició con mucho esfuerzo ahorrando apenas el 3 % de sus ingresos. Ella lo logró y vos también lo podés hacer.

Caso real

Endeudarse para invertir

Tomar una deuda puede ser una buena decisión, siempre y cuando fuese para mejorar tu calidad de vida; quizás adquirir en cuotas una casa, un automóvil u otros productos de alto costo sea la única alternativa para que una familia de clase media tenga acceso a estos bienes.

Por otro lado, adquirir y desarrollar el hábito del ahorro, normalmente, cuesta bastante, de hecho a la mayoría de nosotros nos resulta casi imposible hacerlo; sin embargo, pagamos puntualmente nuestras cuentas con el esfuerzo que muchas veces ello implica. Pagamos la cuota de un préstamo de 500 000 regularmente, pero nos resulta imposible ahorrar 500 000 por mes. A esto nos referimos cuando mencionamos que es cuestión de crear el hábito del ahorro.

• Cuando no tenés el hábito del ahorro…

Suponemos que adquirir un auto, un electrodoméstico, una casa u otros bienes a través de una deuda, implica hacernos propietarios de un patrimonio «en cuotas».

Bueno, sin entrar en el análisis de que, muchas veces, compramos cosas que, con los intereses, salen más caras, y teniendo en cuenta que esos bienes se deprecian con el tiempo, por lo tanto, valen cada vez menos, quisiera plantear algo fuera de lo clásico», ¿por qué no endeudarnos para comprar dinero?

Te estoy proponiendo que te endeudes para ahorrar. Parece contradictorio, pero, en realidad, lo que te sugiero es que utilices el buen hábito de pagar las cuotas a tiempo, para generar un ahorro forzado. Hagamos un cálculo de qué implicaría ello, antes de que validez o rechaces la idea.

Josefina Jara se presentó a la oficina y me dijo que no podía ahorrar, le cuesta mucho, pese a que siente que le sobran más o menos 500 000 por mes. Tiene claro que termina gastando ese dinero en cosas superfluas, pero «le quema» que esté en su billetera o en su cuenta. Le expliqué el mismo mecanismo que propongo en este texto…

¿Qué hizo Josefina? Tomó un crédito de 10 000 000 en 24 meses a una tasa de interés del 24 % anual. Su cuota resultó ser de 528 000 por mes, por lo tanto, en 24 meses terminaría pagando un total de 12 672 000.

Con los 10 000 000 recibidos, compró un certificado de depósito de ahorro de un banco local (también podía haber invertido en un bono a través de la Bolsa de Valores, pero se decidió por una inversión conservadora), a 24 meses, con una rentabilidad anual del 12 %, con pagos trimestrales de intereses (es decir, le generan 300 000 de intereses cada tres meses). Esta inversión le reportará un ingreso por intereses de 2 400 000; es decir, al final de los dos años, su inversión alcanzaría el monto de 12 400 000.

Quizás me digas «puedo ahorrar 528 000 en 24 cuotas y tener los 12 672 000 sin endeudarme». Es una posibilidad, pero estamos justamente analizando el hecho de no tener el hábito del ahorro. Además, una caja de ahorro, para ir juntando tus 528 000, te pagaría prácticamente cero de intereses, a la vez que representa una tentación gastar el dinero allí guardado.

• Una propuesta diferente: comprar dinero

Lo que ella hizo fue comprar 12 400 000 por un precio de 12 672 000, es decir, asumió un costo de 272 000 para lograr tener un capital que quizás de otra forma no lo hubiera conseguido. A veces, compramos algo, lo usamos dos años y se deprecia, es decir, cada vez vale menos, aquí la propuesta es comprar dinero.

Inclusive en el supuesto de que tengamos un problema y no podamos pagar más la cuota del préstamo, tanto un CDA como un bono tienen una liquidez que permite vender rápidamente la inversión y, con ello, cancelar el crédito.

De todas maneras, las cuotas que se hayan pagado hasta ese momento serán el monto que habremos ahorrado (deducidos los intereses del crédito).

Los más audaces podrán realizar colocaciones a más largo plazo para lograr mayores tasas de interés, de forma a lograr mayores ganancias. En realidad, tomar una deuda a corto plazo, para adquirir inversiones a más largo plazo, dependerá de tu capacidad de pago, es decir, no precisamente deberían coincidir los plazos de la deuda y de la inversión. De hacerlo así, supongamos el mismo ejemplo del crédito, pero con una inversión a 36 meses, en la cual la tasa de interés puede llegar incluso a 15 % anual.

En este caso, con un costo de 12 672 000 compraríamos un bono (por ejemplo) de 10 000 000, el cual, al cabo de 36 meses, nos daría un importe de 4 500 000 de intereses. Por lo tanto, nuestro precio de compra sería de 12 672 000 para comprar dinero por 14 500 000. El costo no existiría y quedaría a nuestro favor una ganancia de 1 828 000.

Algunas entidades que podrían darte el crédito, como ser en general las cooperativas y las cajas de jubilación, permiten el pago anticipado de cuotas, descontando los intereses no devengados. Si utilizás esta estrategia, el costo financiero de la operación de crédito también podría ser menor y, por ende, la ganancia entre el crédito y la inversión sería mayor.

Es una propuesta quizás diferente a lo que usualmente hacés, pero si seguís haciendo lo mismo, no vas a cambiar tu presente y menos tu futuro.

Caso real

¿Comprar un auto o invertir?

Marcelo Martínez me hizo una consulta bien concreta: «Quiero comprarme un auto, tengo ahorrados 40 000 000, ¿me conviene comprar un auto al contado o invertir el dinero y comprar el auto a crédito?».

Su pregunta es simple, pero, para darle una adecuada respuesta, el análisis fue un poco más amplio y es el que quiero compartir contigo, pues complementa bastante la mirada al caso de Josefina. Capaz no sea un auto lo que estás evaluando comprar, pero cualquiera sea el bien, si tu pregunta es: «¿Gasto al contado, o invierto y me endeudo?», entonces, harás bien en analizar lo que decidió hacer Marcelo.

• Inversión y deuda

Marcelo colocó sus 40 000 000 en inversiones, según se ilustra en el *cuadro n.º 11*.

Cuadro n.º 11 - Inversión en bonos

Ejemplo solo a efectos didácticos

Ítem	Empresa	Instrumento	Monto	Plazo (meses)	Rentabilidad anual (%)	Rendimientos totales por cobrar (aprox.)
1	S. A. n.º 1	Bonos	10 000 000	36	18,00 %	5 400 000
2	S. A. n.º 2	Bonos	10 000 000	24	16,00 %	3 200 000
3	S. A. n.º 3	Bonos	10 000 000	40	16,50 %	5 500 000
4	S. A. n.º 4	Bonos Sub.	10 000 000	96	18,00 %	14 400 000
Total de inversión			40 000 000	49	17,13 %	28 500 000
				Plazo promedio ponderado	Tasa promedio ponderada	
	Promedio anual de rendimientos					6 852 000

Por otro lado, para comprar el auto tomará un crédito de 40 000 000 en 48 meses al 15 % anual, según le ofrecieron en una entidad bancaria, entonces, la cuota sería de 1 113 300 que él podrá pagar con sus ingresos corrientes, pues de hecho venía ahorrando 1 500 000 por mes durante los últimos 26 meses, lo que le permitió llegar a sus 40 000 000 actuales.

En el *cuadro n.º 12*, de crédito versus inversión, podés observar cómo quedaría la situación final de los pagos realizados por el crédito (sistema francés) y lo cobrado por las inversiones, donde los intereses se cobran en forma trimestral y el capital al vencimiento.

Cuadro n.º 12 - Crédito versus inversión

Ejemplo solo a efectos didácticos

Crédito		Inversión	
Monto del crédito	40 000 000	Monto del crédito	40 000 000
Tasa de interés	15 %	Tasa de interés	17,13 %
Plazo (en meses)	48	Plazo (en meses)	48
Importe cuota mensual	1 113 230	Ingreso total de intereses	27 400 000
Costo total de intereses	13 435 037	Diferencia	13 964 963

Esto implica que Marcelo ganará 13 964 963 invirtiendo en esos títulos sus 40 000 000 y tomando un crédito por el mismo monto para comprar su vehículo. Pero ¿qué sucedería si la tasa de interés del préstamo fuera de 18 % anual y la rentabilidad de sus inversiones fuera del 15 % anual?, esa situación se plantea en el

cuadro n.º 13

, de crédito versus inversión 2.

Cuadro n.º 13 - Crédito versus inversión 2

Ejemplo solo a efectos didácticos

Crédito		Inversión	
Monto del crédito	40 000 000	Monto del crédito	40 000 000
Tasa de interés	18 %	Tasa de interés	15 %
Plazo (en meses)	48	Plazo (en meses)	48
Importe cuota mensual	1 175 000	Ingreso total de intereses	24 000 000
Costo total de intereses	16 399 999	Diferencia	7 600 000

Entonces, de todas maneras, a pesar de que la tasa de interés anual del crédito puede ser superior a la tasa de interés anual de la inversión, seguirá resultando conveniente invertir lo ahorrado y tomar un crédito para la compra del auto. Ahora bien, permitime insistir en que esto es posible

porque Marcelo podrá pagar las cuotas del crédito con sus ahorros corrientes.

El peor escenario para él sería que, por algún motivo que pierda su empleo, por ejemplo, le fuera imposible seguir realizando el pago. En ese caso, los títulos que él compró se podrían vender en el mercado secundario en un plazo promedio de entre 24 a 72 horas. Siendo las consecuencias las siguientes: **1.** él se queda con su auto, **2.** ganó los intereses por la operación hasta el momento de la crisis, **3.** venderá sus inversiones solo por el monto correspondiente al saldo de su deuda, la cual para ese momento ya habrá sido amortizada en parte por las cuotas de capital pagadas en forma mensual.

La diferencia de su monto de ahorro mensual (1 500 000 hasta la fecha) y la cuota del crédito (1 113 230) resulta en un saldo de ahorro mensual de 386 770, monto que él seguirá ahorrando; por lo que cada trimestre, cuando cobre sus intereses de inversión de 1 712 500, podrá sumarles los 1 160 310

(su ahorro mensual de los tres meses) y obtendrá 2 872 810 que nuevamente podrá reinvertir en otros bonos (corte mínimo de cada bono 1 000 000) y seguir cobrando intereses atractivos con un portafolio diversificado de inversiones.

Para recordar

Utilizar una deuda para comprar bienes o servicios que pueden ayudar a mejorar tu calidad de vida puede ser una buena opción. A la deuda se la denomina apalancamiento financiero, pues puede servir como una palanca para levantar las posibilidades hacia una meta.

El endeudamiento debe ser analizado desde diferentes puntos, a fin de que puedas distinguir cada herramienta con el objetivo que estás buscando lograr, pero, en todos los casos, será fundamental que cuentes con el conocimiento sobre el manejo y las condiciones de cada tipo de deuda antes de incurrir en los compromisos.

Sin embargo, quiero llamar tu atención con una advertencia adicional, el sobreendeudamiento se produce cuando se intentan solucionar problemas de falta de dinero utilizando dinero ajeno. Eso difícilmente puede terminar bien.

Por lo tanto, antes de tomar una deuda, evalúa primero si estás en condiciones de asumir la obligación, incluso aunque te quedaras sin empleo. Con tus ahorros e inversiones, ¿podrás hacer frente a este nuevo compromiso? Recordá que el total de tus cuotas mensuales de deudas no debe superar el 25 % de tus ingresos cada mes.

Capítulo IV:

Aprender a emprender

Para empezar

En ocasiones, la vida nos va empujando a tomar decisiones y en ese proceso, muchas veces, se crean negocios porque el dueño necesita ingresos y esta es una manera de «hacerse de su propio sueldo». En otras oportunidades, el negocio surge muchos años antes de abrir sus puertas al público, inicia en el sueño del emprendedor, quien visualiza la meta que desea alcanzar y su motivación usualmente tiene un condimento de dinero y de poder, pero, principalmente, su detonante es la búsqueda de satisfacción personal obteniendo el logro de los objetivos.

El emprendedor es una persona corriente que asume decisiones riesgosas para conseguir resultados extraordinarios. No se trata de tener una idea maravillosa, se trata de dimensionar el concepto y llevarlo a la práctica, a pesar de todas las amenazas identificadas para el éxito del proyecto.

Por eso, el emprendedor necesita herramientas que le permitan identificar las metas, ubicarse en su contexto actual, definir los objetivos a corto y mediano plazo en cada área, planificar acciones que le ayuden a avanzar hacia los mismos, identificar qué recursos necesitará para esas actividades, contar con indicadores de gestión que lo orienten para corregir desviaciones si fuera necesario, definir de quiénes depende para poder concretar las acciones y el plazo para cada ítem.

En este capítulo, abarcaremos estos aspectos, podrás conocer casos reales, te expondré mi opinión sobre la educación emprendedora y también encontrarás una advertencia sobre los riesgos típicos que sufre el emprendimiento al convertirse en una simbiosis con la vida del propio emprendedor y la de su familia.

Planificación del negocio propio

Surgen buenas ideas todo el tiempo, pero nadie financia sueños. Transformar una idea en un proyecto es lo que hace un emprendedor, ello implica trabajar en un plan de negocios donde se analice su viabilidad y asumir el liderazgo de la adecuada puesta en práctica del mismo.

Un plan de negocios consiste en redactar, de manera formal y escrita, el conjunto de ideas y objetivos que constituyen la iniciativa del emprendedor, sirviendo de base para la acción en esta fase de proyección y para la evaluación de la misma. Esta herramienta será crucial para el emprendedor, pues consta de la planificación de tareas, además, evalúa la viabilidad financiera del emprendimiento, así como la fuente del capital que será necesario.

El plan de negocios sería la explicación escrita del modelo de negocio a ser ejecutado, pues reúne la información teórica y financiera de lo que proyecta llegar a ser en un plazo determinado. Usualmente, se realiza a un horizonte de dos a tres años, pero eso depende de varios factores, entre ellos el rubro, la complejidad del negocio y el capital necesario.

El resultado de este trabajo sería contar con una síntesis de cómo el emprendedor organizará la labor empresarial y cómo llevará a cabo las acciones suficientes para lograr el éxito.

Este plan de negocios consta, generalmente, de dos áreas: el plan estratégico y el plan financiero. Contiene información que precisa ser actualizada constantemente y, a mi criterio, lo más valioso de este trabajo radica en la planificación, a través de la cual el emprendedor adquiere un mejor entendimiento del marco interno y externo que afecta el negocio proyectado y cuáles serían sus opciones disponibles.

El plan de negocios constituye una herramienta que todas las empresas o emprendimientos (independientemente al tamaño) necesitan mantener vigente, pues consiste en «parar la pelota» para repensar la organización, lo

cual no es un tema menor, siendo que la empresa se encuentra inmersa en un mundo globalizado en el que muchos cambios se realizan constantemente y afectan a la misma.

El plan de negocios, visto como un documento escrito que servirá para dejar constancia del análisis de una idea de negocio, podrá cumplir la función de identificar y describir los detalles de tu visión emprendedora, por lo tanto, también podrán ser más fáciles de concretar las opciones que lo harán posible. La viabilidad tiene que ser técnica comercial y financiera; por ello, tu plan de negocios debe responder las preguntas: ¿Se puede realizar?, ¿se va a vender?, ¿será rentable?

Sobre la base de todo lo identificado, podrás planificar las estrategias o pasos a seguir, así como los recursos que serán necesarios para convertir tu idea de negocio en una empresa en funcionamiento. Es importante tener presente que abrir un negocio propio debe ser más rentable que realizar inversiones financieras, pues se asume un riesgo mayor con una menor posibilidad de liquidación sin pérdidas.

• Proyectar y concretar

Como emprendedor, tenés que ser el más interesado en contar con un buen plan de negocios, ya que, a través de este documento, dispondrás de una herramienta que te permitirá analizar y planificar tu proyecto, conocerlo mejor, identificar sus puntos fuertes y débiles, preparar el capital, tanto de inversión inicial como operativo, y de esa manera incrementarás las posibilidades de éxito.

Deberías tener en cuenta que tu negocio no será una isla, estará relacionado con un mercado cada día más exigente; por eso, además de prepararte bien antes de afrontar el desafío, tenés que prever que quizás necesitarás créditos de proveedores o que te entreguen algún tipo de infraestructura, o incluso, probablemente, tendrás que presentar tu proyecto a bancos o a inversores en caso de requerir capital, ya sea en préstamo o como socios de la inversión. Para esta presentación, serán importantes el plan de negocios y, particularmente, un adecuado y riguroso plan financiero.

Considero importante que sea el mismo emprendedor (o grupo de emprendedores que promueven el proyecto) quien trabaje en la elaboración del plan de negocios, aunque si fuera un proyecto complejo requiera del acompañamiento de un consultor especializado. El nivel de detalles y desarrollo del plan de negocios dependerá de qué tan clara tengas la idea inicial, de tu conocimiento del rubro y también de la información que poseas sobre el mercado.

Por eso, el contenido varía de un proyecto a otro, dependiendo de varios aspectos, como: el volumen de inversión, la complejidad de la actividad, la dimensión, los segmentos a los que va dirigido, las licencias requeridas, las regulaciones existentes y otros; sin embargo, todo plan debe incluir una serie de análisis mínimos y dar respuestas a una serie similar de preguntas.

También debe atenderse que el material sea claro y conciso, pues debería ser entendido fácilmente por personas ajenas al proyecto, además, debe ser convincente, puesto que dependerá de ello que se consigan o no los recursos financieros necesarios.

Entonces, el contenido mínimamente deberá incluir aspectos generales, como ser un resumen ejecutivo y la presentación del proyecto, un estudio de mercado, la estrategia comercial, la estructura de producción, la filosofía y desarrollo de los talentos humanos, el análisis económico financiero y, desde luego, un análisis de las fortalezas y debilidades que corresponden a cuestiones internas; así como identificar las oportunidades y amenazas percibidas del entorno, a este razonamiento se lo conoce como metodología FODA.

Muchas variables pueden afectar la rentabilidad de un sector a corto o mediano plazo, incluidos el mercado, la competencia, la situación económica, el clima y el ciclo propio de cada rubro, pero, sin duda, será la estructura del sector, puesta de manifiesto en las fuerzas competitivas, la que determinará la rentabilidad y sustentabilidad a largo plazo. Iniciar un proyecto de negocios no debe significar hacer una apuesta, se deben asumir riesgos previamente estudiados y tener una expectativa objetiva del futuro.

No siempre son así los inicios de una empresa, de hecho que en nuestro país, me atrevo a decir, por lo menos en el rubro comercial, deben ser muy pocos los negocios que han nacido con un plan estratégico y un plan financiero previamente diseñados, quizás porque usualmente el dueño funda el negocio con el propósito de generar ingresos para mantenerse a sí mismo y a su familia.

Antes de iniciar tu negocio propio, tené bien presentes tus propias cualidades y admití aquellas que precisás desarrollar. Quizás te sea útil reflexionar sobre las cualidades que definen a un emprendedor exitoso: confianza en sí mismo, liderazgo, capacidad para asumir riesgos, perseverancia, resistencia a las frustraciones, creatividad e innovación,

organización, planificación y disciplina, así como capacidad de análisis de la información actualizada del entorno.

Dentro del proceso de convertir la idea en realidad, como emprendedor debés evaluar los pros y contras de que el emprendimiento sea unipersonal, una sociedad de responsabilidad limitada o una sociedad anónima. Datos como el tamaño del capital inicial y el capital operativo proyectado, necesidad de contar con antigüedad para participar de licitaciones, estructura requerida, posibilidad de contar con socios capitalistas, oportunidad para acceder a créditos bancarios o de proveedores, entre otros, deberían ser analizados y previstos adecuadamente para tomar la decisión correcta.

Tanto el emprendedor idealista, que busca innovar con tecnología y desarrollo, como el pequeño comerciante tienen en común muchos desafíos. Uno de los más evidentes resulta la falta el dinero; el aspecto financiero suele ser uno de los dolores más profundos porque puede ser capaz de paralizar la posibilidad de acción, incluso cuando la oportunidad está enfrente de nosotros.

Por eso, te presento distintas miradas respecto a ser emprendedor y sobre el proceso de convertirte en empresario. Incluso, en los casos reales, podrás ver cómo la planificación (o su ausencia) juega un papel preponderante en cada negocio.

Caso real

Cuentas mezcladas

Un caso interesante para poder evaluar situaciones de la vida real y sus alternativas de análisis resulta la experiencia vivida por Clara, y considero que podría tener aprendizajes importantes para vos, por ello la comparto.

Ella es madre de dos hijos pequeños, Iván de diez años y Joaquina de siete, ambos van a un colegio privado cercano a su casa, además, estudian inglés los sábados por la mañana. Iván es fanático de los deportes, por lo que practica fútbol en una escuelita deportiva tres veces por semana, y Joaquina se declaró amante de la música, por lo que estudia guitarra dos veces por semana.

Clara es comerciante, tiene un próspero negocio de comidas que atiende con el apoyo de tres personas. Esto implica que ella es responsable del pago de alquiler, luz, agua, teléfono, sueldos y cargas sociales de su negocio, independientemente de los ingresos, que siempre son variables, e incluso dependen del clima, pues cuando llueve o hace mucho frío poca gente sale de su casa.

Con las responsabilidades que ella enfrenta, a veces se siente abrumada con un peso superior a sus fuerzas; sin embargo, cada mes salda las cuentas y sus hijos siempre reciben la mejor educación, pues Clara ha definido esa prioridad en su vida, convencida de que es la mejor herencia que puede dejarles.

En ocasiones, llega la tercera semana del mes y ella se ve sujeta a un nivel de estrés elevado, pues solo en una semana se deberá obrar el milagro de que las ventas suban y ella pueda disponer del dinero suficiente para realizar todos los pagos.

Estoy segura de que ya podrás identificar a varias personas reflejadas en la historia de Clara. La verdad es que el estoicismo de Clara es digno de

admiración, al igual que el de muchas de las madres que son cabeza de hogar en nuestro país. Pero ¿cómo esta situación podría mejorar para que sus preocupaciones estén enfocadas al crecimiento del negocio y no en la supervivencia del mismo? Depende, en una enorme medida, de la actitud con que ella asuma sus finanzas y afronte cambios de hábitos financieros.

Es importante vivir acorde a las posibilidades reales, pero qué es «la realidad».

Esta definición cae en la subjetividad, pues cada uno define «su realidad». Te invito a conocer el análisis realizado por Clara. Sus compromisos y su prioridad de brindar la mejor educación a sus hijos la llevaron hasta mi oficina para plantearse la necesidad de mejorar sus decisiones financieras, con el fin de fortalecer su patrimonio familiar y comercial.

Clara definió el pago puntual de sus deudas como algo sagrado, pero le era imposible ahorrar, pues, cuando tenía dinero, siempre surgía algún imprevisto y terminaba gastándolo. Le sugerí que realizara una lista de sus ingresos y gastos en forma detallada y que los proyectara al plazo de un año. Días después, nos reunimos y ella trajo un cuadro donde detallaba los ingresos provenientes de las ventas de alimentos, también fue minuciosa con el detalle de los gastos.

Lo primero que observé fue que los ingresos y egresos contemplaban una mezcla entre el negocio y la familia de Clara, lo que ingresaba por la venta de alimentos bien podía ser destinado a pagar el seguro de su auto como a cancelar al proveedor de carne. Por ello, iniciamos el trabajo de dividir las aguas, separamos el listado en dos áreas: el negocio y las finanzas familiares.

A ella le destinamos un monto como sueldo por su gestión en el negocio, ese rubro para el negocio implica un gasto, y para ella, un ingreso. Si el negocio genera más ingresos, tendrá un excedente positivo que le permitirá crecer, estos excedentes también le servirán para aquellos meses en los cuales las ventas no alcancen los niveles proyectados, de forma tal que los ingresos de Clara no sufran los vaivenes del negocio. Para el comercio,

Clara será un empleado más y habrá que cumplir con el pago de sueldos, de la misma forma que con los demás gastos.

Como se trata de un negocio aún pequeño, Clara tiene miedo de cargarle un costo elevado que no pueda cumplir. Pero ¿no resulta acaso obvio que si, en detrimento, fuera Clara quien obtiene menos ingresos, simplemente tampoco podrá enfrentar sus propias deudas? Para alivianar el peso al negocio, brindando igualmente estabilidad de ingresos a Clara, acordamos un sueldo fijo más comisiones sobre las ventas, así la variable se ajustaría, automáticamente, al nivel de ingresos del negocio, asumiendo Clara, con su propia economía, el riesgo de ver fluctuar sus ingresos.

El comercio debe llevar un registro transparente de sus ingresos y gastos, por ello deben implementarse indicadores de gestión y medidas de control sobre la eficiencia de la producción y comercialización. Incluso en negocios pequeños siempre es posible reducir los costos aplicando indicadores operacionales, entonces, la ganancia no solo está basada en aumentar las ventas, sino en mejorar los derroches internos que representan costos.

El trabajo: fuente de creación de riqueza

Considero bendecidos a los dueños de su propio negocio, quienes, al igual que los profesionales independientes, gozan de las ventajas de autorreglamentarse con el horario, las vacaciones, los compromisos y hasta con las tareas diarias.

Sin embargo, no me refiero a esas condiciones laborales como bendición, sino a la fortuna de tener la obligación de aplicar cada día todo el esfuerzo, esmero y dedicación para brindar un producto y servicio excelentes, pues, si no lo hicieran, simplemente, se quedarían sin empleo y sin empresa.

Es un privilegio tener empleo, poder desarrollar una actividad productiva, tener la oportunidad de ser útiles a la sociedad a través de un trabajo digno, y así crear valor monetario con las actividades que desarrollamos diariamente. Es a ese privilegio al que llamo «bendición».

Sin embargo, algo sucede con muchas personas que tienen un empleo dependiente. Hay quienes, en su primer día de empleo, ponen su mejor sonrisa, las señoritas o señoras van con la mejor ropa de oficina, maquilladas, e incluso, con zapatos de altos tacones; los varones, con la ropa bien planchada, zapatos lustrados e inaugurando un corte de pelo.

Cada compañero de trabajo recibe un trato respetuoso, correcto, casi formal y, sin duda, cada cliente apreciará la cordialidad de la atención. La empresa, como un todo, se ve beneficiada por la alta productividad de un colaborador interesado en que todo lo que realice sea perfecto.

Pero algo pasa con el tiempo, salvo honrosas excepciones, en general, los colaboradores dependientes ya no ponen tanto esmero en su apariencia física, les cuesta más estar todo el tiempo de buen humor, han descubierto los defectos de sus compañeros de trabajo y, quizás, les ha desilusionado, en alguna forma, la empresa. Sí, esa misma que el primer día en que los recibió les dio tanta alegría, entusiasmo y generó compromiso. Todo esto se traduce en menor productividad.

• En el trabajo, la actitud lo es todo

Pero el estar bendecido con la felicidad diaria de trabajar en lo que nos gusta no es privativo de los empresarios o profesionales. De hecho, el serlo no le garantiza la consagración. Todo pasa por una decisión personal, vos mismo tenés que decidir aceptar la bendición de ser feliz con tu empleo diario, y la forma de hacerlo es con la actitud positiva, entusiasta y apasionada de vivir cada día agradecido por la oportunidad de trabajar.

No todos los emprendedores impulsan su propia iniciativa empresarial; en realidad, la mayoría trabaja en calidad de dependientes en una empresa. El emprendedor se distingue por la actitud con la que construye diariamente su labor; en un mundo cada día más competitivo, a las empresas de todos los tamaños y rubros les interesa contar con emprendedores internos que transforman procesos, logrando mayor eficiencia y disminución de costos.

Si la proactividad, resiliencia, innovación, constancia y pasión son las cualidades comunes en los emprendedores, no existe empresario que no quiera contar con ellos en su organización. Se trata de trabajadores por cuenta ajena, con altas dosis de energía positiva y amor (empeño en su labor, que les produce gran satisfacción) a su trabajo, quienes bajo el paraguas de una empresa desarrollan su talento.

Este tipo de intraemprendedores valoran la base de conocimiento de la empresa, los recursos económicos y se complementan con otros talentos humanos. Además, reciben la tranquilidad de contar con un salario establecido y la estabilidad de una empresa, es decir, no sufren la incertidumbre que normalmente corre un emprendedor, especialmente, al inicio de su aventura empresarial.

Cada día son más las organizaciones que potencian el perfil de los intraemprendedores, tanto entre sus propios colaboradores como también al momento de realizar una búsqueda laboral. Los intraemprendedores poseen una personalidad distinta al trabajador estándar, con cualidades que generan y contagian pasión y buena energía.

Los empresarios no buscan profesionalismo, eso ya lo dan por hecho, nadie contrata a un cachafaz; lo que buscan es gente con pasión por lo que hacen y con ganas de hacerlo cada día mejor. Eso los lleva a la innovación y, por ende, a la diferenciación, que es lo que se precisa hoy día en todas las áreas empresariales.

En lugar de crear y aumentar los chismes en el trabajo, dedicate a cultivar amistades; en lugar de crear y aumentar el malestar entre compañeros, ayudá a los demás a superarse; en vez de crear y aumentar la presión contra la empresa, date cuenta de que sos la empresa, pues la empresa no tiene vida propia, no es un ser independiente. La empresa simplemente es la suma de las personas que disponen de su capital, energía, creatividad, conocimiento y experiencia para, entre todos, proveer de productos y servicios a la comunidad.

Mientras te sientas «contratado por la empresa» no podrás ser «parte de la empresa», la diferencia es una cuestión de actitud personal.

Al pasar el tiempo, las personas tienden a exigir un aumento de sueldo, consideran injusto el hecho de tener antigüedad (y normalmente más responsabilidades) sin incrementos salariales. Pero, por el otro lado de la campana, el empresario suele argumentar que esa persona no tiene buena actitud, que realiza su trabajo bien, pero eso no es suficiente, pues de hecho nadie te ha contratado ni te pagaría para que hicieras mal tu tarea.

Para hacer bien tu trabajo, el sueldo es adecuado, pero si lo hicieras mucho mejor, con más entusiasmo, con más compromiso, poniéndote la camiseta de la empresa, con la misma pasión que ese primer día de trabajo; si te esforzaras por capacitarte y hacer cada día mejoras en tu trabajo colaborando con los procesos, definitivamente sí te merecerías un reconocimiento, pues tu productividad sería mayor.

Las empresas son las que generan riqueza; las que, utilizando los conocimientos y experiencia de las personas, pueden transformar una materia prima o brindar un servicio útil a la sociedad. ¿Cómo no sentirse bendecido por formar parte de la productividad del país?, ¿cómo no valorar

el privilegio de tener empleo y poder producir riqueza para nosotros mismos, para nuestras familias y para la comunidad?

Así, el salario que se paga por el trabajo es la forma más común y formal de distribución de la riqueza de un país, colaborando enormemente a disminuir la brecha de inequidad socioeconómica.

No alcanza el señalar «los paraguayos luego son así», como si no fuéramos parte de ese colectivo; nosotros, los paraguayos, somos trabajadores y esa garra guaraní es la que nos permitirá crecer y desarrollarnos como país, porque vos, tus hijos, mis hijos y yo nos merecemos un Paraguay próspero, y eso empieza con nuestra actitud.

Educar con visión emprendedora

En un mundo cada vez más competitivo, el éxito profesional depende de varios factores, muchos de ellos ajenos a la educación académica formal. Así, independientemente a la profesión que cada uno elija, ser exitoso y próspero implica, además, administrar correctamente las finanzas personales, tener una actitud emprendedora, desarrollar habilidades de liderazgo y tener claras las metas de vida, a las que se desea llegar a largo plazo para elegir opciones sobre esta base.

La educación técnica, la correcta utilización de herramientas informáticas, el manejo de idiomas y la actualización permanente son indispensables para la gran mayoría de las profesiones; sin embargo, sea cual fuera nuestra área de especialización, precisamos cada día más estas materias transversales en nuestra vida: finanzas, emprendimiento y liderazgo.

Además, generalmente las personas son contratadas por la comprobación de sus habilidades duras, por esas capacidades que pueden demostrarse a través de notas y títulos académicos. Si bien muchos factores pueden influir en la pérdida de un empleo, lo que observamos reiteradamente es que, en el caso de un despido injustificado, la patronal explica que se trata de un problema de carácter, no de conocimiento. Es decir, la desvinculación, muchas veces, está relacionada a la carencia de habilidades blandas, que resultan esenciales para sentirse bien con uno mismo y para interactuar eficientemente con los demás, como la autoestima, la autoconfianza y la asertividad para comunicarnos, lo cual nos permite realizar trabajos en equipo.

Por eso sucede, por ejemplo, que se contrata a un contador por su título universitario, numerosos cursos de especialización y actualización tributaria, por su registro profesional y otros méritos académicos que comprueban su pericia técnica. Pero, cuando no puede manejar un equipo interdisciplinario, no consigue liderar a su grupo de trabajo, es agresiva su forma de tratar a los demás o no demuestra habilidades de negociación, no puede desarrollar eficientemente la función que se le ha designado. Esta es

una historia que se repite una y otra vez en las organizaciones, y es que la academia es importante, pero resulta insuficiente.

• ¿Emprendedor o empleado?

Nuestro país no puede generar todos los empleos que precisa la enorme masa de jóvenes que anualmente se suma a la fuerza laboral; sin embargo, la mayoría de los padres inculcamos a nuestros hijos que deben sacar buenas notas en la escuela para poder encontrar un buen empleo en su vida adulta.

¿Qué tiene de malo? Absolutamente nada, a menos, claro está, que prefieras ser una persona independiente, emprendedora y que, en lugar de buscar empleo, quieras crear oportunidades, transformando ideas en proyectos beneficiosos para vos mismo y para el país. Para eso, tenés que notar la diferencia entre una formación académica de excelencia y una educación emprendedora.

Además, como te mencionaba en unas líneas anteriores, incluso los empleadores valoran mucho la actitud emprendedora, pues contratan personas que sean capaces de innovar y de encontrar oportunidades de mejora en los procesos diarios. Los intraemprendedores son quienes transforman una empresa.

Si bien en muchas instituciones de educación secundaria se han implementado, desde hace algunos años, materias específicas que apuntalan la actitud emprendedora, todavía hay un largo camino por recorrer en este aspecto. Un gran porcentaje de la educación académica, desde la primaria hasta la universidad, está estructurada de forma tal que los alumnos que mejor logren asimilar los contenidos obtendrán mejores notas y, con ello, tendrán mejores oportunidades de conseguir buenos empleos.

Con este enfoque, es poco probable que desde niño hayas desarrollado las habilidades de emprendedorismo que precisás de adulto para generar proyectos de inversión, pues, para ello, necesitás explorar, elaborar ideas y experimentar, lo que, obviamente, implicará correr riesgos y, por ende,

asumir las consecuencias de los probables errores que cometerás en ese camino.

• Líderes emprendedores

Desde la familia, e incluso la escuela, se puede instar a los niños y jóvenes a que exploren, innoven y se atrevan a elaborar proyectos propios, aunque eso implique tomar riesgos y exponerse a resultados negativos. El avance solo es posible luego de, quizás, varios intentos y algunos fracasos: esto es normal en el camino para el emprendedor, quien sabe que los tropiezos forman parte del aprendizaje y del crecimiento empresarial.

Hay que superar cada caída y distinguir las situaciones de las personas. Un fracaso no hace que seas un fracasado, solo atravesaste una experiencia negativa, como muchas otras que vendrán en el futuro. Cuando algo no resulta como lo planificás, revisá lo sucedido, corregí el proceso y volvé a intentarlo.

Esta lección es fundamental para un emprendedor, y cuanto antes la puedas comprender, más rápido podrás convertirte en un emprendedor consciente de los riesgos que asumís con cada nuevo proyecto.

Desde el rol de padre, en caso de que tuvieras hijos, podrías preguntarte si, al exigir un buen rendimiento escolar sobre todas las cosas, no estás ahogando una pasión que tiene un gran potencial para el futuro de tus hijos. Las huellas en el camino no se trazan por lo largo, sino por el peso de cada paso. Si tus hijos están educados en forma emprendedora y conocen el valor del dinero, podrán realizar proyectos sustentables en el tiempo, impactando en la vida de muchas personas, ya sea por la generación de empleos o por la contribución con sus bienes y servicios a la comunidad.

Si querés desarrollar tu potencial de líder emprendedor, o si tenés hijos a quienes querés apoyar para hacerlo, entonces, podés tener en cuenta que se precisan habilidades y valores claves para construir emprendimientos exitosos y sustentables, como serían:

• Fortaleza de carácter.

• Conciencia de su responsabilidad.

- Capacidad de correr riesgos, incluso financieros.
- Capacidad técnica y conocimiento del manejo de un negocio.
- Asumir compromisos, teniendo en cuenta las personas que dependen del negocio.
- Capacidad de tomar decisiones.
- Valentía y perseverancia.
- Honestidad y credibilidad.
- Disciplina y creatividad.
- Capacidad de trabajar en equipo.
- Apertura y flexibilidad, incluso para asociarse con otros.
- Pasión emprendedora.

Animarse a emprender

Las oportunidades tienen como base la educación: una persona que reciba adecuada capacitación desde niño será un adulto a quien se le presentarán mejores opciones laborales y profesionales en su vida adulta. Dependerá de él aprovechar esas ocasiones y asumir los desafíos que cada una de ellas presenta.

A riesgo de ser malinterpretada o decir algo «políticamente incorrecto», me atreveré a darte mi criterio sobre algunas situaciones que se vuelven urgentes de ser analizadas en el debate público de nuestro país, y que considero podrían afectar tu análisis sobre el «ser emprendedor».

• Los paraguayos: trabajadores e innovadores

En primer lugar, los paraguayos somos personas trabajadoras que sabemos cumplir las normas. No somos sinvergüenzas ni haraganes, esto está comprobado por la cantidad de trabajadores paraguayos que diariamente, en forma digna, aportan a la creación de riqueza con su esfuerzo, tanto aquí como en el exterior, cumpliendo normas de alta eficiencia.

Los empresarios son personas comprometidas con el desarrollo, son honrados, trabajadores y aman a su país. Cometemos comúnmente la desfachatez de generalizar y metemos a todos en la misma bolsa. Si confundimos y juntamos a empresarios con contrabandistas, obviamente, nos saldrá una medida bastante desvirtuada e injusta.

Tenemos que empezar a juzgar con mayor equidad y reconocer a quienes aportan fuentes de empleos, pagan impuestos y apoyan el crecimiento de la comunidad en la que trabajan. Los empresarios son emprendedores, arriesgan su capital, tiempo y esfuerzo para generar riqueza; es esa generación de riqueza la que diferencia a un país pobre de un país rico.

En Paraguay, se percibe la necesidad de más profesionales universitarios y técnicos que puedan asumir los desafíos de jefaturas y mandos medios para industrias y empresas en general. Conversando con el sector empresarial, es corriente, como tema de conversación, identificar la necesidad común que tienen de contar con más gente capacitada para cubrir la demanda de productos y bienes de otros lugares del mundo.

Pero no se refieren precisamente al título universitario, sino a personas con actitud profesional de seriedad y responsabilidad para el cumplimiento de estándares de calidad en sus trabajos. No solo es importante la práctica aprendida, sino, es fundamental, la mejora continua que solo se consigue con el estudio y la capacitación para ser profesionales en cualquier área que nos toque desempeñar.

Entonces, en lugar de buscar empleo, los jóvenes pueden crear oportunidades, ser imaginativos y creativos, estudiar qué productos o qué servicios se pueden desarrollar, innovar y ofrecer con valor agregado. Por ejemplo, con la utilización de internet, ¿cuántas oportunidades uno podría encontrar? Recordá que la única forma de ganar dinero digna y legalmente es identificando la necesidad de otro, que está dispuesto a pagar para lograr su satisfacción.

• ¿Qué te gusta? y ¿cómo lo hacés?

Todos tenemos sueños, algunos afortunados saben tan bien lo que les apasiona que está a flor de piel la decisión; otros, en cambio, deberán buscar un poco más adentro de sí mismos para reconocer qué les mueve internamente y los hace felices, es decir, que les da ese sentimiento de gozo y bienestar cuando realizan una tarea y llegar al logro de los objetivos.

Esa pasión por lo que hacés te permite sentir que tu trabajo sea un placer y te dé beneficios no solo económicos, sino la satisfacción de sentirte pleno haciendo lo que te gusta hacer. Para algunos será la mecánica, para otros la química, o jugar al fútbol, para aquellos la arquitectura, como para mí lo son las finanzas. Y vos, ¿ya sabes qué te apasiona?

Pero, independientemente de lo que te gusta hacer, tenés que descubrir, sinceramente, si además sos hábil haciéndolo. Me fascina cantar, pero por respeto a la humanidad solo lo hago en la ducha, nadie me pagaría para que lo hiciera (de hecho, sé de algunos que pagarían para que deje de hacerlo). El reconocer «en qué» tenemos mayor habilidad que los demás es fundamental para poder definir a qué nos vamos a dedicar en la vida laboral.

Primero, tenés que identificar lo que te gusta hacer y luego asegurarte de que tenés la destreza para hacer eso que te gusta mejor que otros. Esa habilidad destacada ante los demás es la que te deja un margen de ganancia, por eso que hacés superlativamente bien es que vas a recibir dinero.

Así, aunque te guste el fútbol y lo juegues bien, no vas a convertirte en futbolista profesional (recibir dinero por jugar al fútbol), a menos que seas superlativamente mejor que los demás jugando al fútbol.

Si reconocés esa pericia y te gusta dedicarte a esa actividad, podés estudiar durante horas lo que te apasiona, y si lo hacés estarás mejor capacitado que el resto y, por lo tanto, serás extraordinariamente bueno en lo que te gusta hacer.

Podrías empezar por reconocer que el ser emprendedor o empresario es bueno, pues genera riqueza para ti y para los demás, además de que los paraguayos somos capaces de hacer las cosas en forma excelente, así como nos gusta que se hagan las cosas a vos y a mí. Tenés que identificar qué habilidad extraordinaria poseés y allí estarás en condiciones de definir a qué te querés dedicar el resto de tu vida laboral y capacitarte para eso, adecuadamente.

• Emprender, sin excusas

Dejá de perder el tiempo encontrando motivos para no salir adelante. Hermanos extranjeros han llegado a estas tierras sin nada más que la ropa puesta y han salido adelante, debiendo aprender hasta el idioma para

hacerlo. ¿Es que ellos han tenido suerte?, ¿es que a ellos alguien les ha ayudado?, ¿será que acaso son más inteligentes?

No, dejá de inventar excusas, la realidad es que somos paraguayos y tenemos que reconstruir el Paraguay poderoso que otrora fue, tenemos la grandeza en nuestro ADN, estábamos quizás adormecidos, pero ahora podemos trabajar en nuevas oportunidades y, para ello, empezaremos por casa.

Cuando digo «por casa», me refiero a vos y a mí. Si buscás empleo, te encontrarás con otras miles de personas, igual o incluso mejor capacitadas que vos, buscando lo mismo, y sabemos que no se generan suficientes empleos en el país para todos los jóvenes que anualmente se suman a la fuerza laboral. Tenés que aprender a buscar, encontrar o desarrollar oportunidades para generar tus propios ingresos, para ello necesitás ser emprendedor.

Como te señalaba unos párrafos atrás, antes el que tenía tierras era millonario, luego la tierra por sí sola ya no fue suficiente y se requirió de capital, pero hoy día el conocimiento es la mejor manera de generar riqueza. Sin tierra y sin dinero, el que tiene conocimiento y pasión puede hacerse millonario.

Fijate en Bill Gates, en Steve Jobs o en Mark Zuckerberg o, simplemente, en tantos otros casos más cercanos de gente que, con su habilidad, ha sabido salir adelante y hoy se han convertido en personas exitosas y admirados empresarios que, incluso, generan empleo para centenares de personas en nuestra comunidad, por ejemplo, podés investigar los casos de desarrollos empresariales exitosos nacionales, que surgieron en los últimos años, como podrían ser: Don Vito, El Heladero, Doña Ángela, Joseph, entre muchos más.

Una posibilidad importante es la de emprender tu propia empresa. Todos tenemos miedo de empezar cosas nuevas, y más aún por nuestra cuenta, pero la posibilidad de éxito, si te organizás adecuada y formalmente, es real. Si otros lo han podido hacer con éxito, ¿por qué vos no?

Recordá que hay diferencias entre un emprendedor y un empresario, pero se trata de un camino de desarrollo de habilidades y de crecimiento organizacional.

Una descripción breve solo enunciativa y no limitativa, de lo que aportan, lo que necesitan y lo que entregan como resultado de su labor, podrás encontrar en el *cuadro n.º 14*, de empresarios y emprendedores.

• Emprendiendo... ¿hacia dónde?

Ser emprendedor implica tomar la iniciativa de convertir un sueño en idea, una idea en proyecto y un proyecto en realidad. Entre el dicho y el hecho hay mucho trecho, solía sentenciar mi madre cuando me escuchaba soñar en voz alta. No hay mayor verdad, pero, por otro lado, no existe realidad que no se haya forjado en un sueño.

Esa idea, plasmada en una proyección objetiva de ingresos y egresos que demandará hacerla realidad, es a lo que llamamos proyecto. Una vez que podamos identificar claramente qué capital necesitamos para implementar el proyecto y los riesgos relacionados al negocio que emprendemos, tendremos la posibilidad de hacerla realidad.

Cuadro n.º 14 - Empresarios y emprendedores

Ejemplo solo a efectos didácticos

	Aportan	Necesitan	Entregan
Empresarios	Capital de inversión. Tiempo, esfuerzo y experiencia.	Infraestructura. Recursos financieros, sistemas y tecnología. Profesionales capacitados. Técnicos comprometidos. Trabajadores honestos. Investigación y desarrollo. Reglas comerciales transparentes. Seguridad jurídica.	Bienes y servicios. Cubren la demanda de un mercado cada vez más exigente. Generan riqueza y la distribuyen a través de salarios, honorarios...
	Aportan	Necesitan	Entregan
Emprendedores	Actitud emprendedora. Habilidades y valores. Creatividad e innovación. Capacidad de trabajo. Proactividad. Amor y pasión.	Oportunidades. Educación emprendedora. Recursos financieros.	Innovación. Bienes y servicios. Cambios positivos en el mercado.

No deberíamos poner capital propio y mucho menos ajeno, sin tener bien claros los puntos arriba detallados, lo que nos significará un tiempo de análisis del mercado y de las posibilidades de éxito, así como de las

amenazas que puedan hacernos fracasar; en otras palabras, desarrollar el plan de negocios del cual ya hemos hablado.

Pero acaso ¿algo que vale la pena en la vida se puede obtener sin esfuerzo y sin riesgos?, por lo menos mi experiencia de vida me ha enseñado que lo que en realidad vale la pena siempre implica riesgos, mucho esfuerzo, trabajo, disciplina y perseverancia.

Por eso es importante recordar siempre lo genial, capaz, importante y habilidoso que sos y, por sobre todo, de que tenés el derecho a soñar y decidir sobre qué emprender y a qué dedicarte en tu vida. No tenés por qué quedarte a esperar que alguien te diga qué hacer. Anímate a emprender, decidite a tomar otras opciones. El que emprende tiene posibilidades de éxito; recordá que el único que no se equivoca es el que no hace nada.

Caso real

Desafíos y herramientas del emprendedor

Ya había mencionado que es fundamental que no gastes más de lo que ganás, pero eso no implica que no tenés que mejorar tus ingresos, conformarte con la situación en la que estás ahora y, por ende, estancar tu calidad de vida. ¿Es importante poder tener nuevos y mayores ingresos?, ¡por supuesto! Eso no siempre significa empezar de nuevo, innovar con algo nuevo, abrir un negocio propio o dejar el empleo para emprender otra actividad.

El emprendedor es un líder que cumple sus metas, capaz de atraer y motivar a otras personas para realizar actividades productivas y fortalecer sus objetivos trazados. Si tomás esta definición como válida, podés notar cuán amplio puede ser el horizonte de posibilidades para un emprendedor.

• Los *matasueños*: ¿cuáles son y cómo combatirlos?

Muchas veces, nos encontramos preocupados por la necesidad de aumentar los ingresos, pero esa misma situación nos asfixia y no nos permite evaluar detenida y fríamente el abanico de oportunidades que se encuentre frente a nosotros y que, en ocasiones, ni siquiera podemos ver.

Así, el primer *matasueños* que encontrarás es «la mala onda». No podés encontrar soluciones cuando solo ves problemas; tenés que conocer el obstáculo, pero con el objetivo de observar qué oportunidad te presenta. Herramienta para combatir la mala onda: actitud positiva.

Hay quienes tienen una excelente actitud ante las adversidades, lo que los lleva a pasar, sin duda, bastante mejor que otras personas en situaciones negativas similares, pero, sin embargo, no por ello logran superar exitosamente los inconvenientes. La actitud positiva es fundamental, pero no suficiente.

El segundo *matasueños* es la falta de creatividad para superar problemas.

Herramienta para incrementar la creatividad: motivación.

Tenés que descubrir qué te motiva realmente a ser un emprendedor. No me digas «ganar más plata», esa respuesta no es digna de alguien con tu creatividad, es muy básica y resulta aburrida muy pronto.

Analizá bien, en realidad, ¿qué es lo que te motiva? Si es pagar las cuentas tu motivación, probablemente, caigas en el primer *matasueños*

, pues no es placentero trabajar para pagar deudas y eso te pondrá de mala onda. Si tu motivación es mejorar la calidad de vida de tu familia, es algo muy amplio y, probablemente, el segundo *matasueños* te torture, pues será difícil mantenerte motivado con algo tan general.

Por ello, es fundamental que puedas definir clara y concretamente qué te motiva. Cuando tengas eso claro, poder establecer la meta será un paso muy sencillo. Hemos identificado al tercer *matasueños*: no identificar la meta.

Herramienta válida: definir las micro y macrometas a corto, mediano y largo plazo.

• La motivación

No puedo saber cuál será tu motivación, pero puedo ayudarte a analizarla compartiendo contigo la experiencia de Mario, un buen amigo, de profesión veterinario. Si bien su actitud siempre ha sido positiva ante las adversidades, poco tiempo después de terminar su carrera, había instalado su consultorio veterinario adquiriendo todos los equipos a través de un préstamo bancario. Pronto tuvo un buen número de clientes que llevaban a sus mascotas permanentemente a su veterinaria. Desde afuera, todos coincidíamos en que a Mario le iba muy bien en su profesión.

Sin embargo, un par de años después de abrir su negocio, acudió a mi oficina a pedirme un consejo. Estaba pensando abrir un almacén en el garaje de la casa donde tenía instalada la veterinaria y quería que yo le indicara la factibilidad de su proyecto. Allí, empezamos a conversar y conocí la realidad de la situación financiera por la que estaba atravesando.

Le pregunté cuál era su motivación para abrir el almacén. Me respondió que obviamente era contar con nuevos ingresos. Tenía que pagar la deuda adquirida para equipar la veterinaria, las cuotas de la camioneta que había comprado y, además, los gastos corrientes para mantener la vivienda familiar.

Ciertamente noté a Mario muy preocupado, estaba incómodo con su situación financiera y no lograba ponerse al día con las innovaciones que, permanentemente, entraban de moda en su rubro, pues implicaban constantes inversiones que él no podía costear.

Era muy difícil para Mario concentrarse en el origen de la situación para poder definir su motivación real. Lo que le sucedía es muy común, emprendemos algo sabiendo muy bien lo que queremos, pero, en el camino, nos suceden cosas que nos desvían y, sin percatarnos siquiera, no podemos volver a distinguir claramente la meta, el objetivo, la motivación real que nos llevó a emprender.

Le recordé a Mario lo orgulloso que estuvo el día de la inauguración de su veterinaria, solo un par de años después de haber recibido su título universitario.

Le volví a preguntar cuál era la macrometa que quería alcanzar y me dijo: «Ser reconocido como el mejor veterinario de mascotas de la ciudad».

Para llegar a esa meta fue que adquirió un excelente equipamiento, mobiliario y la camioneta adaptada a sus necesidades; sin embargo, hoy la situación financiera lo tenía confundido, distraído y lejos de su motivación inicial. Le pedí que anotara sus micro y macrometas, olvidándose por un momento de las cuentas que tenía encima.

• La meta

Mario solo me había pedido verificar su proyecto del almacén; por ello no tomó con mucho agrado que yo lo obligara a analizar cosas que para él no venían al caso. Le parecía una pérdida de tiempo hablar sobre lo que lo motivaba a estudiar hasta las madrugadas, o sobre la época en la cual arrancó la veterinaria con tanta resolución y confianza en sí mismo. Ahora, ya casi no recordaba su sueño de ser el mejor veterinario de la ciudad, y hasta le daba risa lo cursi de esa frase.

Debo admitir que incluso quedaba poco de aquella actitud positiva por la que se destacaba en los años juveniles en los que lo había conocido. Así, sin muchas ganas, empezó a garabatear en el cuaderno que le pasé. Podemos ver lo anotado en el *cuadro n.º 15,* de micro y macrometas.

Luego de una larga conversación sobre sus escritos, pudimos lograr un gran avance en identificar su motivación para emprender, que estaba muy lejos de convertirlo en el dueño de un almacén. Al analizar las micro y macrometas de Mario, no pudimos identificar dónde encajaba con su proyecto de vida ese negocio. Sus micrometas serían los objetivos a corto y mediano plazo, y las macrometas serían el objetivo a más largo plazo. Todas tienen impacto en sus finanzas, aunque sean originadas en el ámbito personal, familiar o profesional.

Cuadro n.º 15 - Micro y macrometas			
			Ejemplo solo a efectos didácticos
MICROMETAS		MACROMETAS	
Corto plazo	Actividad	Mediano plazo	Actividad
Mejorar situación financiera.	Cancelar deuda por los equipos. Vender equipos que no utilizo. Vender automóvil y cancelar deuda. Comprar automóvil más económico.	Ser dueño de una clínica veterinaria de vanguardia.	Cursar una maestría en administración. Establecer una S. A. con socios inversores.
		Formalizar mi noviazgo.	Casarme. Tener mi primer hijo.

Si bien él trató con algún esfuerzo de identificar ventajas, como la ubicación en un populoso barrio, el contratar a un par de personas de confianza para que lo atiendan, etc., pronto se vio forzado a reconocer que, en realidad, el almacén solo era la salida que encontró al problema de que no le alcanzaba el dinero a fin de mes, que, probablemente, lo distraiga de su profesión y termine, con el tiempo, convirtiéndose en un nuevo problema en lugar de solucionar el actual.

¿Qué hizo Mario? Para empezar, identificó exactamente el problema, con actitud positiva le dio una valoración real (no subjetiva o emocional) a cada bien que tenía.

Con la macrometa establecida en un horizonte de diez años para concretarla, pudo establecer un plan de trabajo que comparto con vos a continuación:

• Elaborar el flujo de caja (ingresos y egresos) real de su veterinaria y proyectarlo a doce meses.

• Determinar qué parte del equipo que había adquirido no utilizaba o en qué horario del día lo hacía.

• Vender la camioneta que estaba utilizando, que era más de lujo que práctica y consumía más combustible que los ingresos que le generaba el servicio a domicilio que ofrecía.

• Fijar fecha para su matrimonio (hace cuatro años que estaba de novio, quería casarse, pero lo desalentaba su situación financiera).

Con estas ideas bien claras, Mario decidió compartir su veterinaria con un colega que atendía en la mañana (Mario atendía las consultas de 14 a 20 horas, pues a la mañana enseñaba en la universidad).

Las partes de la casa que no utilizaba como veterinaria las destinó a su vivienda familiar; lo que no solo le permitió ahorrar en alquiler, sino también en combustible. Presentó al banco su flujo de caja y logró una refinanciación a un plazo y tasa convenientes. Conversó con la concesionaria de vehículos,

la cual aceptó nuevamente la camioneta y reacondicionó la deuda para retirar un utilitario más pequeño y acorde con sus necesidades reales.

• Soluciones sencillas a los problemas

Podríamos decir que Mario encontró soluciones sencillas a sus problemas financieros que eran complejos. Este punto es clave: no siempre las mejores soluciones requieren una estructura financiera complicada. Por más que nos encontremos en una situación difícil, muchas veces lo que nos sucede es que no podemos observar todo el bosque por el enorme árbol que tenemos enfrente. Al alejarnos un poco del problema, sin embargo, es mucho más fácil poder distinguir alternativas y detalles de los cuales no nos habíamos percatado antes.

Las soluciones aplicadas fueron muy simples, pero solo fueron posibles cuando Mario pudo determinar claramente su objetivo; de lo contrario, estaba tomando caminos equivocados, simplemente, porque no estaba seguro de adónde quería llegar. Las soluciones parecían correctas, pero estaba equivocado en la definición del problema real.

Eso ocurre cuando vemos espejismos financieros, parecen tan reales que vamos en pos de ellos queriendo atrapar algo que, en realidad, no solo nos perjudica al no existir, sino que nos aleja tanto del camino original que, cuando lo queremos retomar, hemos perdido más tiempo y dinero que antes de habernos distraído.

En ocasiones, conocemos las respuestas, pero implican renunciar a ciertos tabúes, como el «¿qué van a decir si tengo un auto más económico?», o muchos otros que nos autoimponemos. Cuando eso te sucede, es conveniente que te respondas: ¿Los demás van a pagar mis deudas?, ¿los demás sufrirán mi estrés cuando no llego a fin de mes?, con esas respuestas es más sencillo romper el tabú del «qué dirán» y tomar la decisión correcta para tu salud financiera.

Si la historia de Mario fuera una fábula, ¿cuál sería la moraleja? Su historia es real, es la vida misma, igual a la mía, igual a la tuya, no tiene moraleja. Solo es una experiencia de aciertos y desaciertos que nos recuerda que

debemos permanecer coherentes con nuestros objetivos de vida para no perder el camino correcto.

¿Estaría mal que Mario abriera un almacén?, no lo sé, él tampoco, pero de lo que ambos estábamos seguros era de que ese almacén lo hubiera distraído de sus objetivos primordiales, de su motivación y de sus metas de vida. El problema no era el almacén, sino que no era la mejor respuesta para sus necesidades en ese momento y ante esa situación.

• Mario... ¿es un emprendedor?

A mí no me queda duda alguna de que Mario es un emprendedor. No limitemos el emprendimiento al comercio o a la innovación. Es emprendedor cada técnico que proyecta sus tareas y las cumple eficientemente, cada profesional que maneja sus actividades con precisión, cada ama de casa que proyecta brindar oportunidades académicas a sus hijos y trabaja incansablemente para lograrlo, cada comerciante que, a pesar de los vaivenes económicos, va sorteando con creatividad y esmero las dificultades para salir airoso.

Encontramos que ser emprendedor nos lleva no solo a impulsar actividades o tareas, no solo a liderar algo nuevo, sino, lo más importante: nos compromete a ser perseverantes y a trabajar con herramientas profesionales y formales en procura del tallado ideal para la empresa o emprendimiento en el cual nos embarcamos, con el condimento esencial del éxito emprendedor que es la pasión por lo que hacemos.

En ocasiones, nos encontramos con tanta presión por mejorar los resultados financieros que, sin darnos cuenta, entramos de lleno en la vorágine de lo urgente, perdiendo de vista lo realmente importante.

Cuando eso nos ocurre, alivianamos el equipaje del estrés dejando de lado el ideal con el que nació el sueño y empezamos a perder diariamente un poco de nuestro espíritu emprendedor, tentándonos con soluciones a corto plazo y con recetas que les dieron resultados a otras personas. Allí es cuando hipotecamos el orgullo, la pasión y el entusiasmo de innovar en pos de nuestras propias metas.

No te dejes convencer por modelos fantasiosos de creaciones mágicas que prometen, sin esfuerzo, solucionar los problemas. Sos el emprendedor de tu vida, es tu propio proyecto el que te indicará cuál es el camino adecuado. Recordá tener las herramientas que necesitás para emprender siempre a mano, disponibles en forma permanente: actitud positiva, motivación y metas claras definidas.

Innovar o desaparecer

«Para alcanzar algo que nunca has tenido, tendrás que hacer algo que nunca hiciste». Esta motivadora frase de un autor anónimo podría resumirse con la palabra «innovación».

Si pensás en la creatividad como un atributo reservado para algunas personas, como innato en el envase individual al momento de nacer, limitás tu capacidad de innovación. En cambio, si te sabés capaz de analizar opciones y abrir posibilidades de realizar tareas de manera diferente a como lo has estado realizando, descubrís que el talento de la creatividad es algo que se desarrolla y que depende de tu intención consciente de poder crear e innovar.

El inventar algo implica innovación, pero el innovar es mucho más amplio que inventar. La innovación es el «cómo» hacer mejor lo que hacés diariamente, es dejar de lado las respuestas de «siempre se hizo así» para dar cabida a la reflexión de cómo lo podés hacer mejor, descubrir oportunidades de mejora y plantearte esquemas de implementación de las mismas, eso es innovación. Así lográs innovar cuando creás o modificás un producto, un proceso, un servicio o un hábito, para hacer la vida más fácil, mejor, más cómoda o más eficiente.

La innovación requiere de una actitud deliberada de permanente búsqueda sobre los detalles que pueden ser introducidos en lo que hacés, para transportar de las ideas o del campo de la imaginación a la realización e implementación de algo concreto. Por lo tanto, el inventar algo que no sea aplicado no le resulta útil a nadie y, por ello, no puede denominarse innovación.

• Innovar: tornarse nuevo

El innovar implica conocer a profundidad la situación actual, formarse un criterio luego del análisis, buscar alternativas de hacerlo diferente, elegir la opción que implica una mejora y luego implementarla.

En el caso de José Jara, comerciante de una ciudad fronteriza del país, la innovación es una constante, pues diariamente realiza su trabajo poniendo el foco en el «cómo» y esto le ha dado excelentes resultados, pues los clientes sienten en el ambiente el encanto de lo nuevo.

Consultando a José sobre sus logros, indicó algunos puntos que él considera que son la base de su éxito, pues, en forma consciente y constante, son la columna vertebral de su negocio:

• Monitorea a sus competidores, estudia en qué se diferencian, qué le aportan al cliente en términos de valor agregado, conoce cuáles son los valores que los clientes aprecian y están dispuestos a pagar.

• Se esmera en conocer las tendencias en tecnologías y procura mantenerse actualizado en detalles que mejoran la eficiencia de su negocio.

• Conoce a sus clientes para saber cuáles son sus intereses, sus gustos, por qué eligen comprar en su negocio y no en otro.

• Consulta a sus clientes y a los potenciales clientes sobre lo que ellos piensan del servicio y de los productos que ofrece su negocio, para evitar costos innecesarios en detalles que el cliente no valora.

Para resumir, te diría que, para innovar, primero tenés que estar dispuesto a cambiar todo el tiempo, reinventarte a vos mismo, tenés que estar informado sobre lo que ocurre dentro de tu negocio. Pero, por sobre todo, es fundamental saber lo que ocurre en el entorno con tus colaboradores, clientes, competidores, proveedores, comunidad, gobierno y medioambiente, pues todo esto afecta a tu capacidad de progreso.

Además, lo que en un momento puede resultar atractivo y valorado por el cliente, en otro momento puede significar más de lo mismo, simplemente porque es más sencillo conseguirlo o porque ha pasado la moda y dejó de ser atractivo.

Tenés que ser inteligente para ser competitivo, tenés que crear sistemas de vigilancia sobre tus procesos, sobre tus acciones y sobre el impacto que

tiene cada una de tus decisiones. Solo el tener toda esta información, debidamente monitoreada, te permitirá anticipar y reaccionar antes de que ocurran eventos adversos para tu negocio.

• ¿Por qué innovar?

La innovación pasa por una decisión personal de estar permanentemente enfocado en realizar las tareas de una mejor manera. La globalización de la economía y el acceso a internet han modificado la manera como accedemos a la información, han provocado un profundo cambio en la búsqueda de datos y su clasificación, acelerando, de manera significativa, la transformación en nuestros mercados: el acceso a productos ya no está limitado a la cercanía física o disponibilidad en el mercado en el cual vivís. Independientemente a tu profesión o actividad, el mundo es otro y no podés dejar de innovar porque te quedás fuera de la realidad y de las posibilidades de progresar.

El análisis de toda esa información es imprescindible, como también lo es el filtrado de la información nociva, inútil o irrelevante. Vos sos quien deberá saber medir el aporte de los datos a tu organización o actividad, para plantear la mejor estrategia.

La innovación es una tarea diaria. Está en manos de personas exitosas y con un profundo conocimiento de la realidad el implementar innovaciones eficientes y eficaces para lograr ser más productivos, competitivos y rentables.

El emprendedor debe estar dispuesto permanentemente a innovar para dar propuestas de bienes y servicios actuales, para buscar eficiencia y disminuir costos, sin embargo, la resistencia al cambio y el apego a la zona de confort son enemigos comunes de la innovación.

Desde donde estás evaluá: ¿cómo podrías estar mejor?, buscá la incomodidad para retarte a innovar en tus tareas, actividades y procesos, siempre hay espacio para mejorar, que el encontrar oportunidades de mejora sea siempre una motivación para seguir innovando.

Para recordar

En este capítulo pudiste comprender la diferencia entre una idea y un proyecto, la necesidad de contar con un plan de negocios antes de emprender y de mantener actualizado tu plan estratégico una vez que ya tengas una empresa en marcha.

También analizaste, a través de un caso real, lo que sucede en las finanzas cuando el emprendedor no separa su negocio de la familia, e incluso pudiste comprender cómo utilizar una herramienta de crédito para administrar mejor las necesidades de compras.

Por otro lado, te recuerdo la necesidad de que tengas en claro el motivo por el cual querés emprender un negocio propio, conociendo las ventajas de convertirte en un intraemprendedor y diferenciando correctamente los riesgos que representa la primera alternativa. También tenés que contar con las herramientas necesarias, no emprendas el camino del emprendedorismo sin asegurarte de tener todas ellas a tu disposición.

Capítulo V:

Ahorrando hoy,
mirando tu futuro

Para empezar

Es probable que desde que eras pequeño te haya quedado clara la importancia del ahorro, tan magistralmente ilustrada en la fábula *La hormiga y la cigarra* por Jean de La Fontaine. Sin embargo, a pesar de tener conocimientos sobre el ahorro, supongo que a todos nos cuesta ponerlo en práctica, en mayor o menor medida.

Mil fantasmas acuden cada mes a quienes desean poner en práctica el ahorro. Escucho a quienes critican mis recomendaciones con muy válidas afirmaciones, como la imposibilidad de ahorrar para quien gana tan poco, que apenas puede hacer frente a sus gastos corrientes. Y es que resulta difícil renunciar al disfrute de hoy pensando en la necesidad del mañana, más aún cuando el disfrute no se trata de lujos, sino de necesidades, incluso básicas, que se encuentran insatisfechas.

Reconozco que es un tema delicado, porque es fácil decirlo y difícil hacerlo, pero negar que exista la imprescindible necesidad de contar con un respaldo económico tampoco es admisible. Esconder la cabeza bajo la tierra como el avestruz no sirve para evitar la necesidad de mejorar los hábitos de consumo que necesitás para fortalecer tu salud financiera.

Apelo al uso consciente de ese dinero que resulta como producto mensual de tu esfuerzo constante, por eso me gustaría que asumas tanto las dificultades como las oportunidades, que planifiques el camino para lograr alcanzar tus metas de vida y, por ende, lograr los objetivos de ahorro e inversión que te merecés.

Con todo eso en mente, comparto contigo, en este capítulo, conceptos y enseñanzas de vida, algunas definiciones que he formado a través de mis propias experiencias y también casos que, tan gentilmente, me comparten a través de las entrevistas de asesoramiento financiero.

El ahorro, una prioridad

El diccionario define el ahorro como la diferencia entre el ingreso disponible y el consumo efectuado por una persona, una empresa, una administración pública, entre otros. Igualmente el ahorro es la parte de la renta que no se destina al consumo o parte complementaria del gasto.

Permitime señalarte que, en mi opinión, si aplicás esta definición a tus decisiones financieras será muy difícil que puedas ahorrar. Si asumís que el ahorro es la «parte que te sobra de tus ingresos después de tus gastos», probablemente no te sobre nada y, por tanto, nada puedas ahorrar.

• Empezar a ahorrar, sin excusas

Encontrar la manera de ahorrar implica definir al ahorro como una prioridad, la primera cuenta que debo pagar es a mí misma. Trabajo todo el mes, por lo menos el 10 % de lo que gano debe quedarse para mí, ¡al fin y al cabo, estoy destinando el 90 % de mis ingresos para los demás!

Entonces, el ahorro debo descontarlo directamente de mis ingresos, antes de enfrentar mis gastos, no debe ser lo que me sobra, ¡al contrario!: el dinero destinado a pagar mis gastos será lo que me sobre de mis ingresos, luego de descontar mis ahorros. Exactamente al revés de lo que nos indica la definición del diccionario.

El ahorro no puede ni debe ser opcional, quien menos gana es quien más necesita ahorrar y planificar sus finanzas, pues cualquier imprevisto lo puede dejar en bancarrota y, probablemente, para salvar la situación, no le quedará más remedio que endeudarse, asumiendo entonces una cuenta que conllevará costos financieros (intereses). Por lo tanto, encima de que no le alcanzaba el dinero ni para ahorrar, ahora tendrá que pagar una deuda con sus intereses.

Esta realidad no deja lugar a dudas ni espacio para un después. Suelen decirme «voy a ahorrar cuando gane más», y eso definitivamente será muy

difícil para no decir imposible, es como la famosa frase: «Empezaré la dieta el lunes…», sin especificar cuál lunes será.

El ahorro es un hábito, necesita práctica y se desarrolla a través de un esfuerzo constante y consciente, no se logra por casualidad ni tampoco a través de un golpe de suerte. Definí cuál es tu meta de ahorro y planificá cómo podrás lograrlo, esto es fundamental para que puedas concretar tus objetivos financieros.

¿Querés conseguir ahorros?, entonces tenés que crearlos. Todos somos geniales para encontrar fantásticas excusas y convincentes justificaciones del porqué no podemos hacerlo. Claro, «para ella es fácil, porque no gana salario mínimo» es la que más escucho. Entonces, te pregunto: ¿Te sirve de algo esa explicación?, ¿te permite estar más tranquilo con tu situación financiera?, supongo que no. El plagueo rara vez soluciona algo.

No nos sirven las explicaciones, tenemos que ser capaces de encontrar soluciones y respuestas eficientes para poner en marcha cambios positivos en nuestras vidas. Esto surge de las propias decisiones. Si este mes no podés ahorrar el 10 % de lo que ganás, empezá con el 1 %; el próximo mes intentá ahorrar el 2 %, y así cada mes avanzá un poco más, y cuando llegues al 10 % no vuelvas a bajar, ya tendrás el hábito adquirido y cada día te será más sencillo conseguir tus metas.

Muchas de las personas que me dicen que «cuando ganen más van a hacer un presupuesto y van a ahorrar», son las mismas que ganan en diciembre el aguinaldo y en enero no les queda nada. Si cuando ganás el doble, tampoco te alcanza, ¿qué te hace pensar que ganando un poco más te alcanzaría?

Al ahorro no lo encontramos por el lado del «cuanto gano», sino determinando un tope para el «cuanto gasto». Por ello es que debo esconderlo de la posibilidad de gastos, asumir que es como un impuesto o una carga social, ocultarlo antes de que me dé cuenta de que está allí, que no sea objeto de tentación gastarlo.

Ahorrar hoy previendo el futuro

Hay frases que me encantan por la capacidad con la que han logrado significar tanto con tan pocas palabras. La de «Cada niño viene con un pan bajo el brazo» implica un razonamiento realmente interesante. Desde que los bebés, en realidad, no comen pan, hasta que ojalá trajeran pañal, crema y ropas en lugar de pan, son solo algunas consideraciones que podríamos realizar.

Pero el significado real de la bienvenida a cada recién nacido constituye siempre, aunque las circunstancias no sean las más deseables, una esperanza, una sentencia tan firme como si fuera la verdad absoluta.

Así también rogamos por el pan nuestro de cada día, como si solo de pan viviera el hombre, cuando en realidad los bienes y servicios que consumimos se elevan de precio, o disminuyen nuestros ingresos y, por ende, no podemos consumir lo que deseamos. También precisamos de alimento espiritual y, desde luego, de sabiduría para administrar «el pan» en nuestro presente y para nuestro futuro.

Considero que quizás el principal problema financiero de mi «yo futuro» es que las decisiones de consumo las realiza mi «yo presente», el cual es egoísta y absolutamente irresponsable ante el sufrimiento de mi «yo futuro».

Pedimos, trabajamos y nos esforzamos por el pan de cada día, descuidando las necesidades que tendremos en el futuro, cuando la voluntad quizás siga siendo de hierro para seguir produciendo, pero la dura realidad nos coloque ante la más fría de las situaciones: la edad, que simplemente no nos permitirá continuar haciéndolo.

• Tu responsabilidad con vos mismo

Los padres normalmente nos esforzamos para proporcionar lo mejor que podemos a nuestros hijos. Eso implica ocuparnos de su educación,

alimentación, salud, seguridad, comodidad, etc. Si bien esa es la responsabilidad que nos toca a los padres, no tiene sentido invertir en la educación de los hijos mirando el futuro promisorio que les queremos legar, si al final ellos deberán, a su vez, no solo pensar en sus hijos, sino también en mantenernos a los padres.

Algunos padres consideran que sus hijos deben cargar con el deber de cumplir sus sueños o ser la esperanza de su futuro. No estoy de acuerdo con esa mirada.

En mi opinión, los padres debemos cumplir con la responsabilidad de educar de la mejor manera a nuestros hijos, pero lo hacemos para el futuro de ellos. Cuando les llegue el turno, deberán cuidar a sus propios hijos. Por ello, no les corresponde hacerse responsables del cuidado económico de sus padres, sino de disfrutar de su compañía con amor y respeto.

Pero, entonces, ¿quién se encargará de mantenerte cuando ya no puedas trabajar? Esa es responsabilidad directa y absoluta de tu «yo presente». Así, resulta que tu «yo presente» tiene que trabajar para cumplir con los deberes y obligaciones de hoy, previendo el cumplimiento de los deberes y obligaciones de tu «yo futuro», quien también tiene derecho sobre tus ingresos actuales.

Por lo tanto, hoy tenés que recibir tu pan de cada día y saber administrarlo de tal forma que su consumo alcance hasta tus futuros días. Para comprender el punto, evaluemos con objetividad cómo transcurre la vida económicamente activa de una persona de nivel social y económico promedio en nuestro país.

• **Analicemos un caso…**

Para analizar este aspecto, tomemos el caso de Pedro Pereira, joven profesional del Derecho con 31 años de edad y siete años de ejercicio independiente de la profesión. Casado desde hace tres años con Laura, es padre de Sarita de ocho meses.

Su patrimonio está compuesto por una casa valorada en 450 000 000, sobre la que pesa una hipoteca que le carga una cuota de 2 750 000 al mes, también posee un auto de marca europea. Su esposa, nutricionista recién recibida, está con planes de construir en el frente de su casa un consultorio, donde la inversión de construcción y equipamiento rondará los 50 000 000.

Por otro lado, Pedro está consciente de que el tiempo pasa rápido y Sarita precisará, en poco tiempo, ir a la guardería y luego ya vendrán las cuotas del colegio. Pedro proyecta que su hija irá a un colegio bilingüe, pues conoce la importancia del dominio del idioma inglés. Pero junto a su esposa han soñado con conformar una familia con tres niños, así que, en lugar de mirar a tan largo plazo la educación de Sarita, también deberá ver cómo se presentan las cosas si vienen más hijos. Decisiones que también dependerán, en gran medida, del éxito que pudiera alcanzar el desarrollo profesional de Laura.

Así, Pedro se encuentra con su «yo presente», debiendo tomar decisiones importantes que implican el uso de todos sus ingresos, e incluso el comprometer los mismos durante mucho tiempo en el futuro. ¿Cómo podemos ahorrar para nuestro futuro si no nos alcanza para vivir nuestro presente?

En realidad, el problema de fondo es que los seres humanos somos insaciables, pues la mayoría de la población latinoamericana estaría de acuerdo en señalar que Pedro es el hombre más afortunado del mundo y que vive como rico.

Pedro, en cambio, se sabe feliz de contar con tan linda familia, pero se siente presionado por las deudas y angustiado por tener que hacer frente a los nuevos desafíos que implican más presión financiera sobre sus ingresos.

• Entonces, ¿cuál es el problema?

Lo que sucede es que si Pedro ganara un sueldo mínimo tendría otro tipo de preocupaciones y otra conformación de gastos, y estaría convencido de que un aumento de 200 000 solucionaría todos sus problemas. Pero quien gana 2 500 000 al mes piensa que un aumento de 500 000 sería lo ideal.

Increíblemente, quien gana 5 000 000 considera que si ganara 2 000 000 más ya podría estar mejor con sus cuentas.

Aunque ganáramos 10 000 000 o 100 000 000 al mes tampoco nos alcanzaría, porque somos campeones en desear algo nuevo todo el tiempo.

Cuando por fin hemos podido comprarnos la moto, queremos el auto. Cuando lo tenemos, queremos un auto nuevo, y cuando lo tenemos, nos damos cuenta de que, en realidad, necesitamos una camioneta para los fines de semana. Por eso, no se trata de cuánto ganamos, sino de cuánto gastamos.

Para que tu pan de cada día te permita vivir hoy y ahorrar para mañana, necesitás gastar menos de lo que ganás, independientemente a cuánto sea ese monto. El que no puede administrar lo poco, tampoco sabrá administrar lo mucho.

El problema real está en que, si solo superás el día a día, estarás dejando una carga pesada a tus hijos. El mantener a tu «yo futuro» sería una imposición para tu familia, quienes, al mismo tiempo, deberán mantenerse a ellos mismos, a vos y a sus propios hijos.

Además, supongo que esto implicaría un problema también para vos, porque me imagino que te resultaría incómodo vivir de la caridad de tus hijos. Sé que es difícil ahorrar, podés estar seguro de que me cuesta tanto como a vos, pero tenemos que hacerlo por nuestro propio bien y el de nuestra familia.

• La realidad de Pedro

Él aseguraba que le era imposible ahorrar para su futuro, con dificultad lograba pagar sus compromisos actuales. Cada día surgían importantes nuevos motivos que daban lugar a nuevas obligaciones, estaba atrapado en una red de bienestar financiado, de la cual no podía salir.

Pedro no contaba con ahorros ni para imprevistos ni para su futuro, pero era un buen pagador de deudas. En otras palabras, es como la mayoría de nosotros: le cuesta ahorrar, pero honra sus cuentas a como dé lugar.

Entonces, le sugerí que hiciera una lista de todos los gastos que tenga, que coloque su ahorro como la cuenta a pagar más prioritaria de todas y que destine para el pago de esa cuenta el 10 % de sus ingresos. Una obligación tan real como el consumo del agua o la electricidad, o la cuota del crédito hipotecario.

Aunque el resto del mes tenga que «pedalear» para llegar, no debe usar el dinero de esa caja, así como tampoco iría al proveedor de electricidad a pedirle que le devuelva el pago realizado el mes anterior. Cuando en esa caja de ahorro se acumule lo suficiente, él podrá empezar a invertir en algún activo financiero que le provea una mayor rentabilidad que la caja de ahorro. Esto implica que Pedro necesitará aprender conceptos sobre inversiones, por ejemplo, depósitos a plazos, bonos y acciones.

Una vida trabajadora se merece una vejez digna, por ello, no dejes que tu «yo presente» se coma todo el pan hoy. Obligale a guardar algo, aunque sea iniciando con pequeñas migajas, para que tu «yo futuro» también pueda disfrutar de tu trabajo actual.

El diseño de tu patrimonio futuro

Quiero proponerte que, por un momento, te concentres en una sola persona: en vos mismo, en nadie más. Por unos minutos, te pido que te abstraigas de tu pareja, de tus padres, de tus hijos, de los acreedores, de los clientes, de los amigos, de los primos, de tu jefe. Quiero que pienses de forma egoísta y que juntos analicemos únicamente tu propia vida.

De niños, tenemos la seguridad de que nuestros padres serán eternos. De adolescentes, asumimos que el mundo gira en torno a nosotros. De jóvenes, nos sentimos todopoderosos. Pero de adultos, la vorágine diaria nos envuelve, colmándonos de obligaciones, responsabilidades y actividades. Sin saber exactamente cómo, pasan los días tan rápido que juramos que ayer fue Navidad y no podemos comprender cómo es posible que, sin darnos cuenta, sea de nuevo Semana Santa.

Por eso, es importante detenernos un momento a evaluar lo que está sucediendo y hacia dónde nos dirigimos. La sinergia diaria nos impulsa a seguir produciendo nuevas responsabilidades y tareas. Sin darnos cuenta, al mirarnos al espejo nos encontramos con un desconocido con más canas y arrugas de las que hubiéramos imaginado o nos hayamos detenido a observar.

Es importante detenerme a pensar en mí, para que mi familia no sufra el estrés económico de mantenerme, ni yo la sensación ingrata de que me pasé la vida cuidando a otros, sin haber previsto que también debía preocuparme por mantenerme a mí mismo en el futuro.

El tiempo es como un tren que pasará quieras o no, tenés dos opciones: subir a él y viajar hacia el destino que hayas escogido, o dejar que te atropelle.

Pero, definitivamente, no es una opción ignorarlo, como si tu falta de previsión lo mantuviera alejado.

Entonces, te invito a que pienses y visualices claramente qué patrimonio quisieras tener a una edad determinada en el futuro, en el cual consideres que

te gustaría jubilarte. Luego, analizá lo que tenés hoy y proyectá un plan hacia la meta fijada.

Quizás encuentres que estás con un patrimonio muy concentrado en un solo bien, o en varios del mismo tipo. Si, por ejemplo, lo más importante que tenés es tu casa, o en el negocio propio tenés invertido todo tu capital familiar, o el auto es lo más valioso que tenés, esa situación debería ser una alerta para empezar a cambiar tus decisiones futuras.

Así, si contás con un patrimonio invertido únicamente en inmuebles para alquiler, deberás fijar un porcentaje máximo ideal en este tipo de bienes y acumular activos de otro tipo para diversificar el riesgo. Si tu análisis te indica que el principal activo es tu casa propia, a lo mejor deberías invertir en otros activos a fin de ir armando un patrimonio más balanceado.

Tener clara la visión de cómo querés que esté conformado tu patrimonio a la edad que definas para tu retiro laboral, podrá ayudarte a definir prioridades y trazar un plan para alcanzar tus metas. Un ejemplo podría ser la visión que me presentó Jazmín Jara (47 años), cuando le pedí que realizara este ejercicio personal. Podés fijarte en el *cuadro n.º 16*.

Este cuadro le servirá a Jazmín para decidir sus futuras inversiones, sobre la base de su proyección. Ella podrá determinar cuánto debe ir invirtiendo y en qué bienes. Tomate un tiempo solo para pensar en vos, imaginate cómo sería tu futuro financiero.

Evidentemente, la distribución ideal de tu patrimonio será el resultado de tus prioridades de vida, no todos tenemos las mismas necesidades, pero, por sobre todo, no queremos lo mismo ni compartimos las mismas expectativas.

En el modelo planificado por Jazmín, ella estableció invertir más del 50 % de su patrimonio futuro en instrumentos financieros, pues, de esa manera, obtendrá ingresos provenientes de intereses y dividendos que le significarán un ingreso pasivo, que ella considera serán adecuados para cubrir sus costos de vida y pagar el mantenimiento de los demás bienes de los que constará su patrimonio.

Cuadro n.º 16 - Modelo de distribución del patrimonio actual y futuro					
Ejemplo solo a efectos didácticos					
Mis activos HOY			Mis activos FUTUROS		
Bienes y derechos	Monto ₲	% s/total	Bienes y derechos	Monto ₲	% s/total
Vivienda familiar	250 000 000	65,79 %	Vivienda familiar	350 000 000	29,91 %
Vehículos	30 000 000	7,89 %	Vehículos	50 000 000	4,27 %
Equipos, muebles y útiles	30 000 000	7,89 %	Equipos, muebles y útiles	80 000 000	6,84 %
Depósitos a plazo fijo	50 000 000	13,16 %	Depósitos a plazo fijo	150 000 000	12,82 %
Acciones	-	0,00 %	Acciones	100 000 000	8,55 %
Bonos	-	0,00 %	Bonos	250 000 000	21,37 %
Fondos	-	0,00 %	Fondos	150 000 000	12,82 %
Efect., cajas de ahorro, etc.	8 000 000	2,11 %	Efect., cajas de ahorro, etc.	30 000 000	2,56 %
Otros	12 000 000	3,16 %	Otros	10 000 000	0,85 %
Total patrimonio actual	380 000 000	100,00 %	Total patrimonio actual	1 170 000 000	100,00 %
Aplicación de instrumentos financieros:	Monto ₲		Aplicación de instrumentos financieros:	Monto ₲	
Total en monto	50 000 000		Total en monto	650 000 000	
Rentabilidad promedio anual	10 %		Rentabilidad promedio anual	10 %	
Rentabilidad anual	5 000 000		Rentabilidad anual	65 000 000	
Rentabilidad mensual promedio	416 667		Rentabilidad mensual promedio	5 416 667	

Ella piensa que incluso esta sería una mirada pesimista, pues es posible obtener un rendimiento superior al 10 % en guaraníes, contando con un portafolio de inversiones atomizado sin asumir riesgos de pérdida de capital.

Para poder proyectar tu patrimonio futuro, es fundamental que evalúes tus metas de vida: ¿Dónde te gustaría vivir?, ¿cuánto tendrás invertido en tu casa propia?, ¿con cuánto dinero mensualmente considerás que podrás mantener tu calidad de vida?

Tus finanzas y el futuro

¿Recordás la hermosa canción que se deja escuchar en la película *Casablanca*, protagonizada por Humphrey Bogart e Ingrid Bergman? No la recuerdo de manera romántica ni mucho menos, lo hago porque en el tema *As time goes by* se encierra una gran verdad en relación con el tiempo: que desgraciadamente por tenerlo tan a mano, al no costarnos aparentemente nada, lo desperdiciamos y lo dilapidamos como si esto no trajera ninguna consecuencia grave.

Me refiero al tiempo que pasa y no puede regresar. No podés recuperar el tiempo perdido, lo valores o no, lo utilices adecuadamente o no, lo cierto es que no lo podés acumular (más que ver las marcas de su paso). El tiempo es dinero, dice un adagio popular, y, cuando de finanzas se trata, no hay mayor verdad. No podés detenerlo ni duplicarlo: el tiempo es un recurso limitado que tenés que aprender a utilizar adecuadamente.

Cuando permitís que el tiempo se vaya sin haberlo utilizado para producir riqueza, no solo es el tiempo el que se ha ido, también se ha llevado la posibilidad que tenías de producir dinero. Si no administrás el tiempo, perdés dinero y al igual que el tiempo, ya no regresarán esas oportunidades. No podés darte el lujo de perder dinero, entonces, tampoco pierdas tiempo.

• La necesidad de saber cuál es la meta

Bajo ese concepto, empezá a ver el tiempo que tenés por delante como una fuente de oportunidades para generar riqueza. Recordá que la meta debe ser clara: cuánto querés tener en un tiempo futuro debe estar definido en tu mente hoy mismo.

Así, conociendo a dónde querés ir, podés idear el mejor camino para alcanzar esa meta. El objetivo a alcanzar puede ser tu jubilación o algo más cercano, como un viaje de estudios o de placer, una matrícula universitaria

o la fiesta soñada para un cumpleaños o una boda. Independiente de qué, las metas deben ser claras: cuánto y cuándo.

Cuando la meta es el fondo para tu jubilación, tenés que tomar muy en serio los cálculos para usar el tiempo pendiente (desde hoy hasta el «cuándo», establecido en tu meta) para juntar ese monto de capital para inversión, pues de ello dependerá que puedas disfrutar de tu vejez sin sobresaltos financieros.

Es importante resaltar que ese fondo es independiente a que tengas un empleo o un negocio propio, pues tenés que estar prevenido de que incluso, en este último caso, podría suceder algo inesperado que te arrebate el comercio que con tanto esfuerzo construiste, como serían factores de riesgo independientes a tu gestión.

Por eso, la importancia de tener un buen fondo de retiro es fundamental. Pero tu seguridad financiera también requiere que contemples: seguro médico, seguro de vida, monto para medicamentos o tratamientos específicos, seguro de robo o incendio de la vivienda, etc. En otras palabras, hay riesgos previsibles que tienen la posibilidad de ser amortizados con instrumentos como los citados, para evitar que se conviertan en riesgos financieros que pesen sobre el fondo destinado a jubilación.

Aunque a veces no te guste pensarlo, es importante ser bien racional cuando de tu futuro se trata. Así, tenés que calcular también la necesidad de fondos extraordinarios, pues con la edad también llegan algunos gastos mayores, debido a enfermedades que acompañan los años dorados.

• **Un análisis personal: planeación financiera**

Te invito a hacer un análisis personal. Pero, antes de responder cada una de las preguntas, pensá en las condiciones actuales de tu edad, ingreso y trabajo, y luego muy sinceramente contestá las preguntas detalladas en el *cuadro n.º 17* , que es un test de planeación financiera. Estas son solo algunas de las preguntas, cuyas respuestas deberías tener bien en claro y actuar en consecuencia, para poder llegar al destino previsto sin grandes sobresaltos.

Tal vez, las respuestas te pongan muy contento al ver lo avanzado que estás en tu planificación o, quizás, algunas preguntas te sorprendan por no haberlas calculado y proyectado. De ser así, la decepción solo te robará más tiempo y recordá: «el tiempo es dinero».

Cuadro n.º 17 - Test de planeación financiera	
HOY para el MAÑANA	
1	¿Definiste cuándo te vas a jubilar?
2	¿Calculaste en años y meses cuánto falta para eso?
3	¿Tenés calculado cuánto tenés que ahorrar por mes para llegar a esa meta?
4	¿Tenés los cálculos de la inversión y la reinversión de tus ahorros necesarios para llegar a esa meta?
5	¿Tenés definida la meta patrimonial que deberías tener para cuando llegue el momento de tu jubilación?
6	¿Realizaste un plan de inversiones de como irás distribuyendo tus bienes en ese patrimonio?
7	¿Tenés claro qué porcentaje de tu patrimonio deberá estar en tu vivienda, en tu vehículo, en un fondo para imprevistos, en inversiones financieras y en inversiones no financieras?
8	¿Detalllaste tus bienes, derechos y obligaciones para que tus beneficiarios encuentren todo ordenado, si te sucediera algo?
9	¿Conversaste con tu esposa/o o con algún familiar cercano sobre tus planes y sobre los datos del punto 8?
10	Las personas que influyen en tus egresos (gastos familiares, por ejemplo), ¿conocen tu proyección y la importancia de respetar tus ahorros e inversiones programadas?

• La cultura del ahorro en Paraguay

No quisiera que este tema lo dejes para «más adelante». Te voy a poner un ejemplo estadístico de un país que se caracteriza por su índice de ahorro interno y su nivel de desarrollo, los Estados Unidos. De acuerdo a las estadísticas de la Administración del Seguro Social estadounidense, las personas que llegan a los 65 años, es decir, la edad legalmente aprobada para jubilarse, se mantienen en la siguiente situación: 45 % depende de sus parientes; 30 % sobrevive por la caridad de otros; 23 % no puede retirarse y deben seguir trabajando, y solo el 2 % puede mantenerse por sus propios medios.

La información del Seguro Social añade que el 85 % de las personas de 65 años o más, en Estados Unidos, tiene un ahorro igual o menor a 250 dólares mensuales.

Esto representa al 13 % de la población total del país, es decir, poco más de 40 millones de personas, prácticamente, no cuentan con un fondo de retiro y eso que el ingreso per cápita por habitante, en EE. UU., es superior a 45 000 dólares al año.

El análisis sería: si en un país con un sistema de ahorro interno sólido, en un país donde la Bolsa de Valores tiene más de 250 años de existencia, en un país donde la cultura financiera es bastante superior a la latinoamericana pasan estas cosas, ¿cómo podemos estimar que será el fondo de pensiones de los adultos mayores en Paraguay? Y, por otro lado, ¿qué podemos hacer al respecto?

El trabajo por hacer para fomentar una cultura del ahorro e inversión, sin duda, es muy importante, pues si en realidad se quiere alcanzar una época dorada después de los sesenta años, se debe trabajar en programas de fomento al ahorro interno y educación financiera por parte de las autoridades educativas y financieras de manera urgente.

Lo principal es fomentar el ahorro familiar y la inversión, ya que, en esta época de alto consumo, existen muchas oportunidades de financiación que nos permiten vivir cómodamente sobre la base del crédito. El problema es que eso implica asumir más obligaciones y costos financieros, que, rara vez, dejan espacio para el ahorro y la inversión.

Te invito a reflexionar sobre este punto: si tenés un ingreso, es conveniente pensar en cómo podés construir tu propio futuro y qué acciones debés tomar hoy para disfrutar con dignidad cuando descanses de tus actividades productivas.

• Decidir acerca de tu tiempo, tu dinero y tu vida

Los expertos en finanzas personales hablan desde hace años sobre la libertad financiera, aunque debo advertirte que la definición varía bastante entre distintos autores. En palabras simples, podríamos decir que se mide la libertad financiera de la siguiente forma: (monto total de ahorro) / (gastos mensuales) = cantidad de tiempo que podés vivir sin trabajar.

Si tus previsiones financieras son buenas, prácticamente podrás vivir con la misma calidad de vida cuando te jubiles. Pero si no tuviste la previsión en oportuno tiempo y forma, probablemente tu calidad de vida baje, e incluso, debas depender de otras personas para mantenerte. Después de haber trabajado toda tu vida, te merecés disfrutar de tu jubilación sin deberle a nadie el favor de mantenerte.

Por eso es tan importante que, en tu edad productiva, decidas cómo querés vivir también en tu futuro.

Así que, para que disfrutes de tu riqueza y de la libertad financiera que te merecés, debés conocer por qué, muchas veces, hay personas que se encuentran en la situación inversa y no caer en los mismos errores. Hay dos formas de construir un patrimonio: la primera es adquiriendo activos que generan gastos (vivienda, vehículo, teléfono celular, equipamiento del hogar, casa o departamento para las vacaciones, etc.) y la segunda es que, además de los activos que querés y necesitás (como los citados), construyas un patrimonio que trabaje para vos, adquiriendo activos que generen ingresos.

Si estimás solo los ingresos llamados lineales o activos, es decir, los percibidos por tu trabajo (sueldos, honorarios o comisiones), estos dejan de llegar cuando dejás de trabajar. Mucha gente termina su índice de riqueza cuando su fuente de ingresos se agota, y su libertad financiera no va más allá de unos cortos meses después de retirarse.

Pero hay otro grupo, que mantiene un fondo en ganancias residuales, estas son las que se reciben por rentas de propiedades, intereses de inversiones u otros activos en los que no se necesita trabajar todos los días para recibir dinero. Como te señalé anteriormente, a estos se los denomina ingresos pasivos. Desgraciadamente, como queda claro con los ejemplos estadísticos, muy pocas personas gozan de esta tranquilidad financiera.

Lo interesante es que estás a tiempo de formar parte de este grupo de personas, que han decidido a tiempo cómo realizar sus inversiones. Ahora ya sabés que tenés que hacer trabajar tu patrimonio, para que el mismo te otorgue beneficios cuando te llegue el tiempo de descansar y disfrutar de la vida.

Para adquirir la libertad financiera y mantener una buena calidad de vida después de tu jubilación, te recomiendo que te acerques a un asesor financiero de confianza, quien podrá ayudarte a diseñar el plan que estás necesitando proyectar para cuando el tiempo pase. *As time goes by... ¡but not to me!* (traducido: A medida que pasa el tiempo… ¡pero a mí no!).

Hijos que consumen el futuro de sus padres

Hace unas tres décadas, la costumbre, tanto de hombres como de mujeres, era que vivieran en la casa familiar hasta el casamiento, pero en aquellos años también era común casarse jóvenes, en promedio entre los 18 y 25 años para las mujeres y los hombres no pasaban los 30 siendo solteros. Hay que destacar que, en aquel tiempo, no existía la mayoría de las comodidades de las que hoy se disfrutan en los hogares, por lo que el modesto inicio matrimonial no era tan diferente a lo que se disponía en el hogar familiar.

Pero todo esto ha cambiado. No es necesario casarse para independizarse, muchos solteros y solteras prefieren su espacio individual y valoran el desarrollo de sus capacidades sin precisar de una pareja para realizarse, pero lo cierto y concreto es que muchos jóvenes adultos, con profesión e ingresos, siguen viviendo en la casa familiar. Sus ingresos son de ellos, pero los gastos siguen siendo de sus padres.

• La independencia financiera de los hijos adultos

Las muchas comodidades que hoy querés tener, como internet, televisión por cable y un sinnúmero de electrodomésticos que hacen más fácil la vida, implican también un costoso inicio de independencia para quien desea mantener las comodidades de las que, generalmente, se gozan en la casa familiar. ¿Serán estos factores impedimentos para atreverte a ser independiente?

Muchos jóvenes quieren primero terminar sus estudios universitarios, tener un buen empleo, viajar, realizar algún posgrado, comprar un auto, e incluso una casa, antes de pensar en casarse y tener hijos. Por ello, la edad promedio de quienes deciden casarse está por encima de los 25 o 30 años. De esta manera, los ingresos son de los hijos, pero los gastos de manutención los siguen asumiendo los padres.

Puedo concluir, entonces, que en muchas familias, actualmente, sucede que los hijos se quedan en casa materna una década más de lo que era usual

unos años atrás. Esto se traduce en un costo importante para los padres, especialmente, teniendo en cuenta que los años de mayor producción económica se concentran entre los 25 y 45 años, por lo que, usualmente, si los hijos tienen más de 20 años de edad, ellos ya se encuentran probablemente con más de 45 años y deben seguir asumiendo un costo de mantenimiento del hijo adulto, incluso cuando sus ingresos se han estancado o empiezan a mermar.

En esos 20, o con suerte 25 años de mayores ingresos, tenés que ahorrar para tu jubilación, porque si trabajás hasta los 60 años y la esperanza de vida al nacer está en más de 80 años, alguien deberá mantenerte más de 20 años y ojalá puedas hacerlo vos mismo, para así no tener que depender de tu familia el día de mañana.

Este sencillo análisis te puede ilustrar la importancia de hablar de dinero en familia, los hijos deben comprender que no siempre los padres pueden seguir manteniendo un elevado nivel de gastos porque perjudicará la calidad de vida futura de toda la familia.

Los hijos adultos deben asumir la responsabilidad de sus finanzas. Será positivo que los padres dialoguen con ellos y les expliquen sus expectativas con respecto a sus propios gastos, e incluso en la ayuda que se precisa en la casa para el pago de algunos servicios. En otras palabras, los jóvenes adultos deben hacerse cargo de sus finanzas independientemente a si están o no en condiciones de trabajar, ya que si no trabajan que al menos gasten menos o colaboren de alguna manera en el mantenimiento del hogar familiar.

En ocasiones, los padres se sienten incómodos ante esta conversación, quizás porque el dinero no ha sido un tema tratado habitualmente en la familia. De ser así, es importante distinguir que, las reglas claras en el uso del dinero, no solo son claves para las finanzas de los padres, sino que ayudarán a los hijos a comprender las obligaciones que deberán asumir cuando decidan independizarse del núcleo familiar.

• Un diálogo incómodo, pero importante

No está mal apoyar a los hijos, pero, cuidado, tampoco es bueno sobreprotegerlos financieramente, porque de esa forma se los perjudica, ya que no se les enseña a convertirse en adultos financieramente responsables. Ya sea proporcionándoles las comodidades del alojamiento en el hogar, pagando sus cuentas o entregándoles una mesada, estas ayudas deben ser consideradas por el joven como extraordinarias y es importante que tenga bien claro cómo y cuándo se producirá el «destete» financiero.

Como para toda conversación relevante con una persona a quien amás, tendrás que elegir el momento adecuado para llevarla a cabo, definir con anticipación las palabras correctas y claras para transmitir el mensaje y determinar las fechas límites para cada tipo de apoyo económico que estuvieras brindando.

Los padres dejan que los bebés empiecen a caminar, aun cuando saben que se van a caer, pero asumen ese riesgo con la certeza de que es la única manera de que aprendan a caminar solos. Con el dinero sucede lo mismo, ayudar a independizarse a los hijos es fundamental, incluso cuando ello implique permitir que fracasen, pues eso también forma parte de las tareas que, como padres, debemos desarrollar para que ellos puedan fortalecerse.

Esta conversación no tiene por qué tener una connotación negativa, por más que la verdad pueda incomodar a tu hijo o hija, es importante que comprenda los motivos por los cuales vos no podés apoyarlo con dinero de manera indefinida.

Querer que tu hijo sea financieramente independiente no es algo malo, no te sientas culpable por ello. Planteá el diálogo en un momento importante para él, como una próxima graduación o un nuevo empleo, en todo caso, no esperes a que necesite tu ayuda para tratar el tema, es importante que él esté preparado antes de seguir tomando decisiones, como querer un auto o planificar sus vacaciones… con tu dinero.

Además, no es aconsejable que de un día a otro le cortes toda la ayuda y él quede en la calle. Te sugiero hacer un plan con tu hijo, para que juntos definan el proceso que implicará esta «independencia financiera», así él podrá prepararse e ir comprendiendo cuándo deberá hacerse cargo de sus gastos.

Ayudará a tu hijo comprender que ustedes, como padres, se sienten felices de haberlo apoyado a que se convierta en el adulto capaz que hoy es, pero que es momento de que vaya tomando más responsabilidades y valerse por sí mismo, porque ustedes también tienen que prepararse para una jubilación digna.

Comentarle tu propia experiencia de vida, lo difícil que en su momento fue lograr tu independencia, podrá hacerlo sentir comprendido, podés utilizar una frase como: «Sé que no va a ser fácil, pero voy a estar aquí siempre que necesites hablar», podrá también ayudarlo a entender el nuevo rol que ocupás ahora.

Analizá con tu hijo sus opciones y definí claramente las fechas para cada meta, confiá en que tendrá la capacidad de ponerse a la altura de la situación cuando las circunstancias lo obliguen; al fin y al cabo, es mejor estar presentes cuando abra sus alas por si precise de tu ayuda, pero recordá que, cada vez que regrese a casa, el proceso se deberá iniciar nuevamente.

Quizás continuar la lectura hacia el próximo título pueda aclararte la importancia de acelerar las conversaciones sobre dinero con toda la familia, no sea que, por evitar el diálogo incómodo, termines agravando la situación de todos unos años más adelante. Dilatar la situación solo planteará mayores inconvenientes que afrontar más adelante.

Etapas productivas de la vida

Hay más en una buena vida que ganar dinero, pero no podés negar que el dinero es un vehículo fundamental para cubrir tus necesidades y consentirte en los gustos, placeres y sueños que tenés.

Hay personas exitosas en lo económico, pero profundamente infelices; por ejemplo, algunos artistas de cine y música tristemente célebres por los abusos de drogas o alcohol, o incluso por llegar al suicidio. Por ello, puedo afirmarte que el dinero no compra la felicidad; para tener una «buena vida», se requiere disfrutar de lo que tenés y valorar cada conquista de bienestar orientada a tus metas de vida.

El trabajo digno da muchas satisfacciones, y una de ellas es la remuneración.

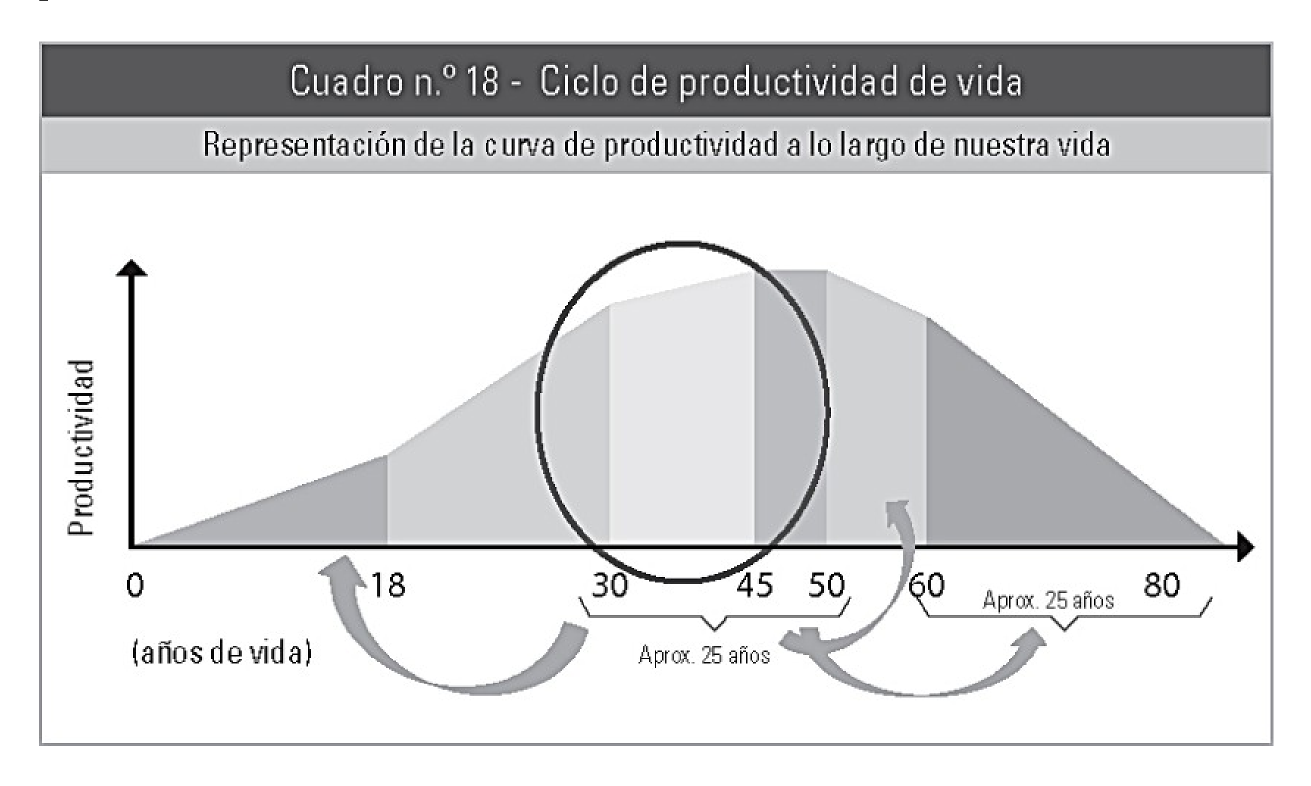
Lo importante es que, en el esfuerzo de escalar, no pierdas de vista las prioridades que te impulsan. Para ayudarte en este propósito, es importante definir las metas tempranamente. Cuanto antes definas tus metas de corto, mediano y largo plazo, tendrás mejores alternativas para diseñar los caminos y estrategias para alcanzarlas, sin perder de vista los objetivos en tu camino.

• Las curvas de la vida

Obviamente, la profesión o actividad a la que te dedicás influye en las etapas económicas de la vida; independientemente a ello, podrás visualizar tu propia curva de productividad o ciclo de productividad de vida. Por ejemplo, los futbolistas tendrán una curva ascendente en su primera juventud, un profesor universitario tendrá una meseta de productividad elevada cuanto mayor sea su experiencia, un joven de 20 años, creador de una red social virtual, podrá convertirse en millonario de un día a otro, pero todas estas son excepciones al promedio; por ello, me atrevo a graficarte el comportamiento típico de las curvas de productividad de vida del promedio de la población en el *cuadro n.º 18*.

Dependiendo de tu posición en la línea del tiempo de tu vida, tenés que tomar decisiones que apuntalen los ascensos y suavicen los descensos. De esa manera, podés prepararte para lograr estabilidad económica y tranquilidad financiera que te proporcione seguridad y comodidad, como educación, salud, vivienda, vestimenta y disfrute con quienes amás.

Hay personas que han planificado su futuro profesional y familiar, sin embargo, hechos fortuitos las han obligado a realizar cambios drásticos en sus vidas. Aunque este gráfico no se adapte exactamente a describir tu ciclo de vida, es importante que logres identificar los comportamientos necesarios para avanzar exitosamente hacia tus metas.



Una meta a definir sería la edad y la tranquilidad financiera con la que llegarás a tu jubilación, lo cual debería permitirte decidir si querés seguir trabajando o no, de modo a que el trabajo no sea una carga, sino una posibilidad a elección. Una cosa es trabajar porque no te queda otra, y otra muy diferente, es trabajar porque querés hacerlo.

• Describiendo los ciclos de productividad de vida

En la primera etapa del ciclo (o curva) identificada como de 0 a 18, se destaca el inicio e incremento de habilidades y aptitudes para el trabajo, que se adquieren en los primeros años donde tu niñez y juventud están orientadas a cultivar conocimientos.

Al término de la adolescencia y en la primera juventud, te tocará decidir sobre la profesión que desarrollarás a lo largo de tu vida económica e iniciarás la actividad laboral.

Entre los 18 y 30 años se grafican los vaivenes propios de la primera juventud, cambios de profesión y de empleo que incluso implican modificaciones del tipo de actividad o rubro, cambios en las condiciones familiares que pueden impactar financieramente en el joven (independizarse de la casa materna o casarse). En los últimos años de esta etapa, suelen observarse incrementos importantes en los ingresos, productos de la experiencia en el cargo o contar con un título universitario, es un tiempo breve en el que puede haber importantes cambios en este sentido.

Además, es común encontrarse con decisiones claves, cuyas consecuencias pueden impactar incluso en el resto de los ciclos de productividad, por ejemplo, el término de los estudios terciarios, casamiento, nacimiento de los hijos, cambios de empleo, especializaciones, viajes y otras decisiones que podrías tomar. Incluso, en esta etapa suele darse el cambio de orientación en la profesión, ya que no es raro que un estudiante, avanzado en su carrera universitaria, decida dejar los estudios para empezar una nueva profesión, que podría ser totalmente distinta a la anterior.

La siguiente etapa señala entre los 30 a 45 años como de ascenso de ingresos, pero la curva es más lenta y más estable que en el periodo anterior, ya no se visualizan tantos altibajos. Así también, es corriente observar la adquisición de los principales activos para el patrimonio familiar, como la vivienda y el vehículo, muchas veces, acompañados de créditos a largo plazo.

Entre los 45 y 50 años, es usual que la vida laboral se convierta en una meseta, en la que se percibe apenas una leve curva ascendente. En esta etapa es común identificarte con la estabilidad laboral y económica. Las metas de tus hijos, como su educación y salud, afectan el tratamiento de tus finanzas familiares. El cambio de empleo se vuelve menos constante y uno busca tranquilidad económica antes que grandes desafíos.

La prudencia suele ser un valor que se cultiva prioritariamente en esta etapa de la vida. Un ejemplo de ello sería la cancelación de deudas y el no embarcarse en nuevos o importantes compromisos financieros. En estos años, el incremento de tu patrimonio se refleja en la adquisición de activos financieros, capaces de generar más activos por sí mismos a través de la rentabilidad de las inversiones.

• Viviendo el futuro

A los 50 años, es usual poder visualizar como una meta cercana la que siempre te había parecido muy distante: la jubilación. Muchas personas incluso definen los 60 años como el tiempo para jubilarse, sin embargo, a esa edad, la mayoría se siente muy activa y capaz de asumir desafíos.

Lo ideal es haber logrado la estabilidad económica y financiera en la etapa anterior, y dedicarse en esta etapa a establecer mecanismos de diversificación y de amortiguación de riesgos financieros. Tomar decisiones sobre nuevas oportunidades con la tranquilidad de saber asegurado tu futuro y sin sobresaltos para la edad madura.

Lo acumulado y bien administrado en las últimas dos etapas te llevarán a una comodidad para disfrutar de los bienes que componen tu patrimonio. Sea cual sea la edad a la que decidís jubilarte, tenés que disponer de inversiones financieras que te provean de un rendimiento mensual promedio igual o superior a lo que estabas acostumbrado a recibir como ingresos en tu etapa económicamente activa.

Si te fijás en el gráfico, encontrarás un círculo que destaca la edad entre 25 a 50 años, subrayando que se trata de aproximadamente 25 años de la vida productiva donde se debe:

1. Ahorrar para soportar la pérdida del poder de nuevos ingresos que, generalmente, se percibe a partir de los 50 años (se torna más difícil conseguir empleo, iniciar una nueva profesión, correr el riesgo de abrir un negocio o competir con la nueva generación en la conquista de clientes o mercados), también se debe prever el ahorro e inversión para los, aproximadamente, 25 años que representan el momento de la jubilación (por ejemplo, los 60 años) hasta el fallecimiento (tomando un promedio de 85 años).

2. Sin embargo, a pesar de la necesidad de aprovechar esos 25 años de alta productividad para acumular lo que precisaremos de «colchón financiero»

para los siguientes 40 años, resulta que es en ese periodo donde, generalmente, tenemos hijos, por lo que su cuidado y manutención de los primeros 18 años (como mínimo) coinciden con el periodo donde deberíamos haber ahorrado.

Definí hoy tus estrategias de administración de tu dinero y de tu patrimonio, para poder disfrutar de tus bienes también en la madurez adulta, porque te merecés una buena y digna vida...¡siempre!

Caso real

La vida productiva de Javier y de Luis

Te cuento el caso de Javier Jiménez, quizás en algunos aspectos te identifiques con él. Al igual que muchas personas, empezó a trabajar a los 18 años y, excepto por periodos cortos, trabajó en forma continuada hasta los 60 años.

Él inició su actividad laboral como ordenanza en una empresa constructora, donde fue ascendiendo mientras realizaba su carrera de contador. Consolidó su profesión a través de la experiencia en ese tiempo, y a los 30 años aceptó el cargo de contador general en una empresa del rubro agrícola. Entre los 30 y 45 años, desarrolló su máximo potencial económico, fortaleciendo su patrimonio familiar.

A los 45 años, mirando el futuro, empezó a invertir y administró sus ingresos previendo su jubilación para los 60 años. Hoy, a los 64 años, es una persona sana, se siente joven, con mucha energía, lo que le permite disfrutar de su tiempo realizando actividades con sus nietos y colaborando activamente en su comunidad.

La vida económica de Javier podría decirse que es similar al ciclo de actividad lucrativa de muchas personas. Entre los 20 y 30 años, iniciamos y definimos una actividad, oficio o profesión. Entre los 30 y 45, nos consolidamos y llegamos a nuestro máximo potencial. De los 45 a los 60 años, nos estabilizamos y administramos lo mejor posible nuestros recursos para hacer frente a las múltiples necesidades, atendiendo el futuro.

Si analizamos nuestros ciclos productivos en años, y estimamos un promedio de esperanza de vida de 80 años, podemos caer en la cuenta de que, en 15 años (entre los 20 hasta los 35 años), debemos iniciar, definir y desarrollar la actividad económica que nos permitirá mantenernos, cuando menos, los siguientes 40 a 45

años de vida, de los cuales, como mínimo, 20 años deberemos vivir de nuestro patrimonio, teniendo en cuenta 60 años como edad de jubilación, en la cual ya no dispondremos de nuevos ingresos.

Con este simple análisis, que no pretende ser una radiografía exacta de realidades particulares, sino una aproximación a una realidad común a mucha gente; busco demostrarte la importancia de una adecuada previsión y administración de los recursos financieros que percibís durante tu vida económicamente activa, previendo el futuro digno que te merecés y querés.

Sin embargo, hay personas a quienes admiramos por su talento y capacidad, que brillan profesional y económicamente a edades diferentes a las profesiones comunes, por ejemplo, los futbolistas, las modelos, las estrellas de cine, los cantantes, los jóvenes tenistas y golfistas, etc.

Esto fue lo que le ocurrió a mi amigo Luis López, él ahora tiene 45 años, pero, a los 18 años, ya era una estrella del fútbol, jugando en primera división para uno de los mejores clubes del país. A los 23 años, ya era considerado un goleador exitoso trabajando en un importante club de México.

Con amigos, hermanos y primos que recién iniciaban su actividad laboral y no ganaban ni el 10 % de lo que estaba percibiendo Luis, él se sentía un ídolo por quienes lo aplaudían y un millonario por sus posibilidades económicas.

Le llegaban ofertas muy tentadoras: autos lujosos y deportivos, joyas para su novia, una mansión para sus padres, ropas de marca y, por supuesto, los varios negocios que sus amigos y parientes le planteaban como una «buena opción» para invertir.

A esa edad, en la que uno cree que será eternamente joven, y con poca formación e información financiera, a Luis obviamente le fue muy difícil elegir adecuadamente entre todas las glamorosas tentaciones. Lo que él no tenía en cuenta era que, a diferencia de las demás personas, sus años productivos eran inversamente proporcionales a su edad. Su pico de

ingresos los tuvo entre los 23 y 28 años, cuando luego de su tercera operación de ligamentos tuvo que dejar el fútbol profesional.

Con lo que tenía ahorrado y sus exiguos nuevos ingresos como entrenador de una liga juvenil, no pudo mantener los altos costos de la casa de sus padres y mucho menos sostener el mismo nivel de vida de la familia, que dos años antes había formado.

Estoy segura de que todas las personas tenemos la bendición de un don que nos hace únicos, pero hay algunas personas que tienen la doble bendición de contar con un talento y la oportunidad para que ese talento se conozca. Esas personas disfrutarán la vida como una montaña rusa, con picos altos y rápidos que se reflejarán en la adrenalina de una vida glamorosa, pero también sufrirán del impacto en sus finanzas.

No es necesario que te conviertas en un genio de las finanzas, pero sí es muy recomendable que te asesores adecuadamente para tomar las mejores decisiones financieras, pues, seas contador o futbolista, todos tenemos en común el hecho de que estamos produciendo contra el reloj y que debemos respetar los ciclos de productividad y de disfrute de la vida.

Contar con un eficiente fondo de pensiones es un paso muy acertado, pero, en nuestro país, en la mayoría de los casos, resultará insuficiente para mantener la calidad de vida de los jubilados, por la esperanza de vida al nacer.

Así, una persona que se jubila a los 60 años tendrá ingresos provenientes de su pensión que serán capaz de mantenerlo por aproximadamente 10 años; pero si asumimos una esperanza de vida de 80 años, podemos visualizar los ingresos decrecientes para la persona, el impacto en su familia y el problema de la falta de eficiencia, en general, de los sistemas de jubilaciones.

Por ello, te sugiero que consultes y te asesores específicamente sobre el fondo de pensiones al que estás aportando y, por otro lado, evalúes la conveniencia de paralelamente ir armando un portafolio de inversiones

atomizado que pueda proporcionarte rentabilidad y liquidez para imprevistos.

Para recordar

Independiente a la edad que en este momento tengas, incluso sin importar el rubro o actividad a la que te dedicás, resulta fundamental, para lograr tu libertad financiera, que puedas tomar decisiones asertivas lo antes posible.

Para ello, necesitarás probablemente elaborar una clara descripción de la situación en la que te encontrás en la actualidad, para luego dibujar tu propio ciclo de productividad e imaginar, con el mayor detalle posible, cómo serán las próximas etapas de tu propia vida.

Muchas cosas del pasado quizás te gustarían que hubieran sido diferentes. Pero nada de tu pasado lo podés cambiar, tampoco sirve vivir pendiente y con ansiedad preocupado por el futuro, pues aún no ha llegado, y no tenés noción de lo que podría o no llegar a suceder.

Sin embargo, lo que pasó en tu pasado y lo que sucederá en el futuro, no sucedió en el pasado ni pasará en el futuro, pues en ese momento fue y será presente. Así que solo tenés el presente, que trae la maravillosa oportunidad de que decidas acciones y cambios concretos para tu vida, pues tu destino no es cuestión de suerte, es cuestión de decisión y de acción, no es algo que se espera, es algo que se logra.

Capítulo VI:

Hacé que tu dinero trabaje para vos

Para empezar

Una inversión consiste en aplicar el capital del cual disponés a la compra de un activo, con el objetivo de obtener una rentabilidad, beneficio o ganancia, en un tiempo determinado. Podría ser una inversión «no financiera» (inversiones inmobiliarias, comerciales, ganaderas, industriales, etc.), o una inversión «financiera» (algunas de ellas podrían ser bonos, acciones, depósitos a plazo, etc.).

Las inversiones financieras se clasifican de acuerdo a su renta, en inversiones de renta fija e inversiones de renta variable. Las inversiones de renta fija consisten en instrumentos de inversión que, al momento de realizar la colocación del capital, el inversionista ya conoce cuándo, cuánto y cómo cobrará los rendimientos (beneficios), por ejemplo, un CDA o un bono ya tienen una rentabilidad establecida o previamente fijada.

Mientras que las inversiones de renta variable consisten en instrumentos que ofrecen al inversor una expectativa de utilidad, pero la misma no se encuentra previamente fijada, como las acciones, cuyos dividendos (rendimiento de las acciones producto de la división de las utilidades) dependen del resultado de la empresa emisora en cada ejercicio, por lo tanto, su renta es variable.

Relación entre el ahorro y la inversión

Varios economistas sostienen que el ahorro implica el nivel de excedentes con cero riesgo e, históricamente, se ha utilizado el bono del Tesoro Americano como la base de riesgo cero. También podríamos asumir que lo más cercano al riesgo cero sería el depósito en alguna entidad financiera por un monto cuyo valor quede bajo el límite cubierto por el Fondo de Garantía de Depósitos.

Todo lo que sobrepase ese nivel o se destine a otro tipo de activos, implica correr un riesgo. No se trata de minimizar o maximizar el riesgo, sino de administrarlo adecuadamente. La necesidad de diversificar los riesgos de inversión en distintos rubros de la economía y de elaborar un portafolio con rendimientos atractivos, que permitan combatir la inflación y obtener beneficios, lleva a los inversionistas a buscar opciones de inversiones financieras y no financieras.

Así, dependiendo de los objetivos que se buscan alcanzar, si fuera formar un capital o invertir el que se dispone, si la intención es buscar una alta rentabilidad, o disponer de los fondos ante imprevistos o proteger el capital, se van arbitrando los distintos instrumentos de ahorro o inversión para escoger el que mayormente se adecue a los intereses de cada persona.

Por ejemplo, muchas personas sostienen que el hábito del ahorro es difícil de adquirir, pero esas mismas personas son muy buenas para pagar puntualmente sus deudas. Para ellas recomiendo un plan de «ahorro forzado», asumir que dicho ahorro es una deuda e ir depositando puntualmente su dinero en una caja de ahorro o, mejor aún, en un sistema de ahorro programado, hasta alcanzar un monto que les permita realizar su primera inversión.

Como ya había mencionado, aconsejo ahorrar el 10 % de los ingresos mensuales, pero, si actualmente lo que podés ahorrar es el 1 %, empezá con lo que podés y cada mes tratá de ir subiendo un poquito el monto hasta alcanzar el ideal.

Averigua desde qué monto podés iniciar tus inversiones en depósitos a plazo en entidades financieras o a través de la Bolsa de Valores en bonos y acciones.

Diseñá una estrategia para llegar a construir ese monto de inversión inicial y si continuás con el hábito del ahorro, podés ir reinvirtiendo hasta alcanzar montos importantes de inversión, que podrán significar un respaldo a tu futuro.

• **Construyendo la inversión desde el ahorro**

En el *cuadro n.º 19*, podés observar cómo una persona que ahorra 500 000 por mes, en doce meses acumula 6 000 000 y los invierte a una tasa promedio de 10 % anual, mientras continúa ahorrando sus 500 000 mensuales para seguirlos invirtiendo.

Un punto fundamental constituye la reinversión de los intereses, es decir, no gastar ni incluir los mismos en el flujo mensual, sino nuevamente volcarlos a hacer crecer el monto de inversión que mantenés.

Fijate cómo un monto de ahorro de 500 000 mensuales al cabo de diez años, asumiendo una tasa de interés anual promedio de 10 %, se convierte en 95 624 584, y con un ahorro total de 60 000 000, obtenemos más de 35 000 000 de rendimiento.

Cuadro n.º 19 - Ahorrando para invertir

Monto mensual de ahorro para inversión en ₲: 500 000
Ahorro base durante 12 meses en ₲: 6 000 000

Ejemplo solo a efectos didácticos

Año	Monto inicial por año	Tasa de interés anual	Interés anual	Más ahorro mensual x 12 meses	Monto a invertir
1	-	Ahorro	-	6 000 000	6 000 000
2	6 000 000	10 %	600 000	6 000 000	12 600 000
3	12 600 000	10 %	1 260 000	6 000 000	19 860 000
4	19 860 000	10 %	1 986 000	6 000 000	27 846 000
5	27 846 000	10 %	2 784 600	6 000 000	36 630 600
6	36 630 600	10 %	3 663 060	6 000 000	46 293 660
7	46 293 660	10 %	4 629 366	6 000 000	56 923 026
8	56 923 026	10 %	5 692 303	6 000 000	68 615 329
9	68 615 329	10 %	6 861 533	6 000 000	81 476 861
10	81 476 861	10 %	8 147 686	6 000 000	95 624 548
Total de ahorro e inversión de 10 años			35 624 548	60 000 000	95 624 548
			Rendimiento	Ahorro	Total acumulado

Este ejemplo es obviamente una simplificación de la realidad y no presenta variaciones de rentabilidad anual, además, asume que una persona puede reinvertir los nuevos ahorros e intereses a la misma tasa que el capital inicial

y que los ahorros nunca serán mayores ni menores. Además, en este supuesto no estamos teniendo en cuenta la pérdida del poder adquisitivo por efecto de la inflación, pero, en contrapartida, no estamos estimando el aumento en los ingresos que permitiría que el monto de ahorro mensual sea mayor.

A pesar de las mejoras que podés plantear al modelo presentado, lo que busco con el cuadro es que puedas identificar claramente la importancia del ahorro, de la inversión y de la reinversión como manera de acrecentar tu patrimonio.

Esta forma de inversión es la ideal para personas que no cuentan con un capital inicial para inversiones, sino que precisan desarrollar un plan para armar un capital para después invertirlo. Cuanto antes inicies tu plan de ahorro e inversión, el hábito del ejercicio financiero se convertirá en una posibilidad de acrecentar tu patrimonio a largo plazo, y como ya te habrás dado cuenta, no es nada de otro mundo el esfuerzo necesario para lograr tus metas financieras.

¿Inversión o reinversión?

Existe una enorme diferencia entre invertir y reinvertir, esa diferencia es monetaria y podría significar un gran impacto en tu futuro. Por ello, quisiera brindarte un análisis sencillo sobre las oportunidades que te ofrece la reinversión, denominada por muchos como «el milagro del interés compuesto».

En una abstracción, podemos comparar al dinero con una gallina. Si tuvieses una gallina podrías comerte un delicioso guiso de gallina hoy, pero mañana cuando tengas hambre, ya no vas a tener la gallina. Si la dejás vivir y ella pone un huevo, tenés la opción de comerte un delicioso huevo frito y seguirás teniendo la gallina.

Pero, si tomás la opción de no comer el huevo, sino de permitirle convertirse en un pollito, pronto tendrás varios pollitos que se convertirán en gallinas, las que, a su vez, seguirán poniendo huevos.

Si la gallina fuese dinero, tenés la oportunidad de gastarlo, por ejemplo, en viajar o comprarte un auto, que sería el equivalente a comerte un guiso. También podrías invertir ese dinero, el cual te pagaría intereses. Con esos intereses podrías ir al supermercado y aún tendrías el capital.

Con el paso del tiempo, al igual que la gallina se pone vieja, el dinero pierde valor. Lo ideal sería que esos intereses se vayan acumulando junto con el capital y así te produzcan nuevos rendimientos.

Ahora cambiemos la idea y, en lugar de comprar una gallina, decidís realizar una inversión con los 10 000 000 que tenés ahorrados. Elegís, por ejemplo, comprar el bono que emitió una empresa a través de la Bolsa de Valores. En este caso, supongamos que el mismo te ofrece un interés del 12 % anual en forma trimestral y vence dentro de tres años. Esos intereses que la empresa te paga se denominan cupones de interés y el monto del capital a invertir (en este caso, 10 000 000) sería el principal. Con estos supuestos, se representa el flujo de cobros en el *cuadro n.º 20*.

Cuadro n.º 20 - Flujo de inversión en un bono

Monto a invertir ₲ 10 000 000 en fecha: 02/01/2016 — *Ejemplo solo a efectos didácticos*

Instrumento	Fecha de cobro	Tasa de interés anual	Días desde la inversión	Monto al vencimiento en ₲
Bono	01/01/19	12 %	1095	10 000 000
Cupón n.º 1	02/04/16	12 %	91	299 178
Cupón n.º 2	02/07/16	12 %	182	299 178
Cupón n.º 3	01/10/16	12 %	273	299 178
Cupón n.º 4	31/12/16	12 %	364	299 178
Cupón n.º 5	01/04/17	12 %	455	299 178
Cupón n.º 6	01/07/17	12 %	546	299 178
Cupón n.º 7	30/09/17	12 %	637	299 178
Cupón n.º 8	30/12/17	12 %	728	299 178
Cupón n.º 9	31/03/18	12 %	819	299 178
Cupón n.º 10	30/06/18	12 %	910	299 178
Cupón n.º 11	29/09/18	12 %	1001	299 178
Cupón n.º 12	01/01/19	12 %	1095	309 041
Total a recibir por su inversión, en ₲				13 600 000

Tu «gallina» (bono) de 10 000 000 te va a proveer de un «huevo» (intereses) cada tres meses durante tres años, y dependerá de vos decidir comer esos

intereses trimestrales, acumularlos para tener 13 600 000 al cabo de tres años, o reinvertirlos para que los intereses generen nuevos intereses.

Si vas utilizando el importe del cobro de tus intereses, por ejemplo, para consumo, al cabo de los tres años la situación de tu inversión será igual a la representada en el *cuadro n.º 21*. En otras palabras, esto equivale a comerte los huevos de la gallina.

Es decir, tendrás el importe inicial más los intereses que vencen en la misma fecha que el capital principal, por eso sumaría 10 309 041. Este es prácticamente el mismo importe que tenías cuando empezaste a invertir 36 meses antes, es decir, tendrás tu «misma gallina», pero con un valor de compra inferior al inicial, a causa de la inflación de esos tres años (se está poniendo vieja la gallina y ya no te sirven igual sus huevos).

Cuadro n.º 21 - Gastando los intereses de la inversión				
Monto a invertir ₲ 10 000 000 en fecha: 02/01/2016				*Ejemplo solo a efectos didácticos*
Instrumento	Fecha de cobro	Tasa de interés anual	Días desde la inversión	Monto al vencimiento en ₲
Bono	01/01/19	12 %	1095	10 000 000
Cupones n.ºs 1 al 12		12 %	91 al 1095	3 600 000
Total a recibir por su inversión, en ₲				13 600 000
Montos utilizados de los cupones 1 al 11, en ₲				3 290 959
Monto para reinversión en la fecha de vencimiento, en ₲				10 309 041

Cuadro n.º 22 - Acumulando intereses de la inversión				
Monto a invertir ₲ 10 000 000 en fecha: 02/01/2016				*Ejemplo solo a efectos didácticos*
Instrumento	Fecha de cobro	Tasa de interés anual	Días desde la inversión	Monto al vencimiento en ₲
Bono	01/01/19	12 %	1095	10 000 000
Cupones n.ºs 1 al 12		12 %	91 al 1095	3 600 000
Total a recibir por su inversión, en ₲				13 600 000
Montos utilizados de los cupones 1 al 11, en ₲				-
Monto para reinversión en la fecha de vencimiento, en ₲				13 600 000

La otra opción es no utilizar los intereses y acumularlos, por ejemplo, en una caja de ahorro. Así, tu resumen de inversión al vencimiento será acorde al

cuadro n.º 22

.

De esta manera, hemos acumulado nuestro *stock* de huevos y mantenemos a la gallina. Lo ideal es que podamos hacer que los huevos se conviertan en pollitos, los pollitos en gallinas y que estas también nos provean de nuevas unidades de huevos. Es decir, ¿por qué no hacer que los intereses también se inviertan y nos den más intereses?

Quizás al tratarse de montos tan pequeños no podamos conseguir la misma tasa de rentabilidad, por lo que, para este ejemplo, castigo a las posibilidades

de conseguir rentabilidad y asumo que la mejor rentabilidad sería un 10 % anual.

Esta hipótesis la presento en el *cuadro n.º 23* de reinversión de los intereses de la inversión.

En este caso, tus 10 000 000 te darán intereses por 3 600 000, y estos intereses, reinvertidos en cada vencimiento hasta la fecha final de tu inversión, te producirán, a su vez, 494 010. La reinversión producirá que tus originales 10 000 000 se conviertan en 14 094 010 en tres años.

Cuadro n.º 23 - Reinversión de los intereses de la inversión						
Monto a invertir ₲ 10 000 000 en fecha:		02/01/2015			*Ejemplo solo a efectos didácticos*	
Instrumento	Fecha de cobro	Tasa de interés anual	Días desde la inversión	Monto al vencimiento en ₲	Tasa de interés anual	Monto al vencimiento en ₲
Bono	01/01/2018	12 %	1095	10 000 000		
Cupón n.º 1	03/04/2015	12 %	91	299 178	10 %	82 212
Cupón n.º 2	03/07/2015	12 %	182	299 178	10 %	74 754
Cupón n.º 3	02/10/2015	12 %	273	299 178	10 %	67 295
Cupón n.º 4	01/01/2016	12 %	364	299 178	10 %	59 836
Cupón n.º 5	01/04/2016	12 %	455	299 178	10 %	52 377
Cupón n.º 6	01/07/2016	12 %	546	299 178	10 %	44 918
Cupón n.º 7	30/09/2016	12 %	637	299 178	10 %	37 459
Cupón n.º 8	30/12/2016	12 %	728	299 178	10 %	30 000
Cupón n.º 9	31/03/2017	12 %	819	299 178	10 %	22 541
Cupón n.º 10	30/06/2017	12 %	910	299 178	10 %	15 082
Cupón n.º 11	29/09/2017	12 %	1001	299 178	10 %	7623
Cupón n.º 12	01/01/2018	12 %	1095	309 041	10 %	-85
Total a recibir por su inversión, en ₲				**13 600 000**		**494 010**
						14 094 010

La inflación estará presente, realices o no las inversiones, por eso la tenés que considerar bajo los tres escenarios: sin inversión, con inversión o con reinversión. Sin embargo, suponiendo, solo para efectos didácticos, que la inflación promedio en los tres años de la inversión fuera del 5 % anual, veamos la situación en el

cuadro n.º 24

de efectos de la supuesta inflación.

Cuadro n.º 24 - Efectos de la supuesta inflación				
				Ejemplo solo a efectos didácticos
		Montos en ₲		
		Sin inversión	Con inversión	Con reinversión
		10 000 000	13 600 000	14 094 010
Inflación supuesta 2016	5%	9 500 000	12 920 000	13 389 309
Inflación supuesta 2017	5%	9 025 000	12 274 000	12 719 844
Inflación supuesta 2018	5%	8 573 750	11 660 300	12 083 852

• Consideraciones importantes

1. Si no hubieras invertido tus 10 000 000, es decir, si los hubieras guardado bajo el colchón o mantenido en alguna cuenta que no te paga intereses, su valor de compra dentro de tres años, considerando la inflación, sería de 8 573 750. Esto es aún menos que si los hubieses invertido y consumido sus intereses periódicamente. Por ende, el efecto de la inflación, si no invertís tus 10 000 000, reduce notablemente el valor de tu dinero y tu posibilidad de consumo.

2. Si invertís tus 10 000 000 y reinvertís el monto resultante de los intereses cada vez que los cobrás, tendrás un efecto más alto de crecimiento en tu inversión que si los vas consumiendo. Es difícil conseguir títulos en los cuales invertir con montos pequeños, si este mismo ejemplo lo hiciéramos con montos mayores, obviamente, cada cupón te daría un monto relativo más importante que sí te permitirían encontrar bonos u otros títulos donde invertir con mejores resultados.

3. Por lo explicado en el punto anterior, supongamos que has sido metódico y, en lugar de gastar tus intereses, los has guardado a medida que los cobrabas, por ejemplo, en una caja de ahorro, que no utilizás para otra cosa que no sea acumular ese dinero trimestralmente. Dentro de 36 meses, dispondrás de 13 600 000 para invertir nuevamente.

Por lo tanto, podemos afirmar que el invertir a una tasa de interés más elevada que la inflación te permite combatir el efecto de la misma sobre el valor de compra de tu dinero y, además, te ofrece un rendimiento adicional sobre tu capital inicial.

Este «plus» diferencial, entre la tasa que uno recibe por su capital y la inflación, resulta en el importe que te genera una utilidad real, que puede convertirse en el multiplicador de tu inversión.

• El interés compuesto: una habilidad

El interés compuesto no se trata de un milagro, pero, sin duda, la clave real para ver crecer tu capital radica en que tengas suficiente disciplina financiera como para respetar el interés compuesto, así podrás usarlo a tu favor. Espero que la capacidad para desarrollar esa habilidad no la consideres un milagro en tu vida.

Lo fundamental para desarrollar esa disciplina es primero fijar la meta. Hay varias formas de hacerlo, podés ponerte un monto como objetivo, o un plazo específico.

Lo ideal es poder visualizar la meta al relacionarla con algo concreto.

Supongamos que mi meta sea contar con 1 000 000 000 e idealizo ese monto como importe para mi jubilación dentro de quince años. En ese caso, debo desarrollar un plan de cómo alcanzaría mi meta a partir del importe que tengo hoy ahorrado (supongo, para el ejemplo, 200 000 000) y asumiendo una tasa de interés promedio razonable para cada año. Para mi modelo, he tomado la tasa de 12 % anual, veamos la situación en el *cuadro n.º 25* de proyección de inversión y reinversión.

Cuadro n.º 25 - Proyección de inversión y reinversión			
Tasa de interés anual: 12 %			*Ejemplo solo a efectos didácticos*
Años	Capital inicial de cada año	Intereses anuales	Total en ₲
1	200 000 000	24 000 000	224 000 000
2	224 000 000	26 880 000	250 880 000
3	250 880 000	30 105 600	280 985 600
4	280 985 600	33 718 272	314 703 872
5	314 703 872	37 764 465	352 468 337
6	352 468 337	42 296 200	394 764 537
7	394 764 537	47 371 744	442 136 281
8	442 136 281	53 056 354	495 192 635
9	495 192 635	59 423 116	554 615 751
10	554 615 751	66 553 890	621 169 642
11	621 169 642	74 540 357	695 709 999
12	695 709 999	83 485 200	779 195 199
13	779 195 199	93 503 424	872 698 622
14	872 698 622	104 723 835	977 422 457
15	977 422 457	117 290 695	1 094 713 152

Tendrás que decidir si preferís un guiso de gallina, desayunar un delicioso huevo frito o invertir tu capital y reinvertir sus intereses, a mi entender esta es la manera ideal de cumplir tus metas financieras. Al fin y al cabo, es hacer que tu dinero trabaje para vos.

Es importante destacar que el dinero inicial de las inversiones nació del ahorro, esa fue la semilla. Entonces, tu ahorro adquiere, en este concepto, una nueva dimensión, no solo te sirve para combatir imprevistos, también te puede hacer ganar dinero sin que trabajes para ganarlo. Así es como podés hacer para que el dinero te genere más dinero.

Dudas en el momento de invertir

Me pongo en la situación de muchas personas que analizan sus posibilidades de seguir creciendo y mejorando su situación financiera, pero sin dejar su

empleo actual. Comparto contigo las dudas más comunes y también el análisis que podés realizar para aclarar la mente y tomar mejores decisiones.

«Tengo miedo de poner todo mi capital —que quizás para otros sea poco, pero para mí es mucho, pues es todo lo que tengo ahorrado— en un negocio propio, especialmente, porque yo no voy a poder atenderlo personalmente».

«No sé si lo mejor sería abrir una panadería, una confitería, un bar, una farmacia, una ferretería o un almacén. Tampoco tengo tiempo ni sé cómo hacer para realizar un estudio de mercado y definir las necesidades de la zona o qué es lo que desean recibir mis potenciales clientes. Analizando este punto, la verdad es que tampoco sé dónde ubicar mi negocio, pensaba hacerlo en casa, pero, claro, dependerá del tipo de negocio». ¡Cuántas dudas!

«Pero, por otro lado, aunque tuviera esas respuestas, honestamente no estoy segura de querer abrir un negocio, con los riesgos que representa hacerlo. Me refiero no solo al riesgo de que el negocio no resulte financieramente, sino a los riesgos desde la seguridad hasta el manejo diario de su operativa».

«La preocupación y el estrés que representaría dirigir mi propio negocio incluso podrían ir en contra de mi rendimiento laboral, distrayéndome de mi profesión.

Sé que tengo que hacer algo para ganar más dinero, pero no tengo ni tiempo ni ganas de dedicarme a un negocio propio con el quebranto que ello implicaría».

«Además, estoy muy ocupada con mi trabajo, no me queda tiempo libre, también estudio para mantenerme actualizada y tengo una familia que atender».

«Ahora bien, tampoco estoy dispuesta a dejar que mi dinero duerma, porque, si bien es cierto que tengo muchas dudas, de lo que estoy segura es de que la única forma en la que puedo ganar más dinero, que solo mis honorarios mensuales, es haciendo trabajar el capital que tengo ahorrado para generar más ingresos.

Entonces, ¿qué puedo hacer?».

• La opción: asociarte

La respuesta parecería obvia: quizás me convendría asociarme con quien sí tenga tiempo y ganas, alguien con un negocio montado, con trayectoria, experiencia y buena proyección, pero que, a la vez, precisa de más capital para poder seguir creciendo.

No siempre el emprendedor es quien desarrolla el concepto, la idea y el proyecto. Muchas veces, el emprendedor es quien tiene la visión de dónde quiere llegar y para hacerlo aprovecha las oportunidades que se le presentan.

De hecho, el poner todo mi capital para abrir un negocio propio implica un riesgo elevado, pues, en caso de que las cosas no funcionaran como lo había planeado, perdería lo que he venido ahorrando durante muchos años.

Por eso, es importante diversificar los riesgos y colocar el capital en diversas opciones de inversión. Asociarme con un empresario exitoso, quien tiene la experiencia, *know how*, clientela formada y un proyecto de expansión, podría ser la solución a mi necesidad de inversión.

Si en lugar de tratarse de un empresario, se tratara de la opción de poder asociarnos con varios, dividiendo nuestro capital en diferentes negocios, no solo reduciríamos el riesgo de la inversión, sino que también podríamos aprovechar diferentes ciclos de la economía. A veces, le va mejor a un sector que a otro, y el tener inversiones en diversos sectores haría que se ampliara la posibilidad de incrementar nuestras utilidades.

• ¿Dónde y cómo financiar tu empresa?

Supongamos una empresa familiar constituida como sociedad anónima, donde el control de las decisiones está concentrada en don Julio y sus dos hijos, Antonio y Tomás. Normalmente, no quieren ni escuchar hablar sobre las acciones, pues creen que, con ello, perderían el control de la empresa que con tanto esfuerzo han logrado desarrollar con éxito.

Pero los nuevos tiempos han traído también a competidores fuertes, que han invertido montos importantes en tecnología y nuevos equipos, que obligan a su empresa a enfrentar nuevos desafíos. Don Julio sabe que puede tomar la situación como una amenaza o como una oportunidad para crecer y salir fortalecido, pero para ello necesita realizar una inversión importante de capital.

Analicemos las opciones que tiene: utilizar su propio capital, solicitar un crédito bancario y recurrir a la Bolsa de Valores, pudiendo emitir deuda con o sin garantía, y/o acciones de diversas clases.

Probablemente, don Julio necesite un poco de cada opción, pero lo importante sería que, en caso de que recurra a la Bolsa de Valores, los inversores que estamos interesados en diversificar nuestras inversiones podamos obtener toda la información sobre la empresa. Esto nos permitirá tomar la decisión más oportuna, acorde al riesgo que estaríamos dispuestos a asumir.

Las empresas que precisan de socios financieros para poder llevar adelante sus proyectos de expansión se inscriben en la Bolsa de Valores, y desde allí, ofrecen diferentes opciones de inversión a las personas como nosotros que necesitamos aplicar nuestros recursos financieros.

El bono es una obligación, y las empresas pueden pedir dinero prestado a cambio de una tasa de interés al banco, a sus proveedores o a los inversores, es decir, se endeudan firmando un pagaré. Cuando toman el préstamo de los

inversionistas a través de la Bolsa de Valores, esa deuda recibe el nombre de bono.

Algunas emisiones de bonos son a sola firma (también denominada garantía quirografaria o sin garantía) y otras son emisiones con garantías fiduciarias, que, dependiendo de la emisión, pueden tratarse de inmuebles, maquinarias, fábricas, documentos a cobrar, ganado u otros activos.

Además, las empresas pueden ofrecer al inversionista acciones, es decir, una parte de su capital. En este caso, el inversor se convertirá en accionista (dueño) de la empresa, por esa porción de capital que haya invertido.

Las empresas emiten títulos valores y cuando representan un valor de deuda tenemos un bono (obligación); mientras que, cuando representa un valor de capital, estamos ante una acción.

Los bonos pagan intereses y representan una obligación para la empresa, es decir, es un costo que deben pagar independiente a su nivel de ventas. En cambio, las acciones pagan dividendos, que son parte de las utilidades distribuidas a los accionistas. Estos se pagan siempre y cuando existan utilidades líquidas y realizadas en el ejercicio.

• **¿Quién tiene el control de la empresa?**

Dependiendo de la legislación de cada país, las empresas constituidas como sociedades anónimas pueden emitir distintas clases de acciones. Usualmente, encontramos en todo el mundo acciones que se diferencian por los derechos a votos y a cobros de dividendos.

En Paraguay, la legislación del mercado de valores permite que una empresa pueda tener tres clases de acciones:

• Las denominadas ordinarias de voto múltiple (OVM), que ofrecen derecho ordinario al cobro del dividendo, y cada acción puede representar hasta cinco votos en la asamblea;

• Las acciones ordinarias simples (OS), que también ofrecen derecho ordinario sobre el dividendo, y cada una otorga derecho a un voto en la asamblea y, por último,

• Las acciones preferidas (P), que pueden tener uno o cero votos por acción, pero ofrecen un dividendo preferente al accionista.

Don Julio, no se preocupe, al igual que otros inversores, estoy interesada en invertir mi capital en su empresa para ganar intereses o dividendos con mi inversión; pero no tengo ninguna intención en controlar su empresa. Al contrario, me interesa asociarme con usted, justamente, para que usted siga dirigiendo la empresa, porque yo no tengo ni tiempo ni ganas de dirigir mi propio negocio.

Asociarme con usted y apoyar a su empresa, sin duda, resulta ser una excelente opción para mi capital.

Quizás podamos llegar a un acuerdo si pusiéramos en claro cuál es la expectativa de cada parte. Fijémonos en el *cuadro n.º 26*.

Cuadro n.º 26 - ¿Qué tenemos y qué queremos?			
YO		DON JULIO	
Tengo	Quiero	Tiene	Quiere
Dinero para invertir.	Generar más ingresos.	Empresa familiar.	Más capital operativo.
Tiempo ocupado con trabajo y familia.	Diversificar los riesgos de inversión.	Posibilidad de expansión.	Mantener el control de la empresa.
Capacidad para tomar decisiones.	Conocer información acerca de dónde invertir.	Información transparente de su empresa.	Socios financieros con quienes compartir las ganancias.

Comprar acciones o bonos de una empresa puede ser una alternativa válida para los inversionistas, siempre y cuando los empresarios comprendan el funcionamiento de la Bolsa de Valores y tengan claro qué responsabilidades asumirían emitiendo títulos valores al mercado.

Invertí en la Bolsa: rompé el statu quo

A menudo tengo el gusto de recibir consultas sobre cómo funciona la Bolsa de Valores. Preguntas frecuentes son: ¿qué es una acción?, ¿qué es un bono?, ¿qué es una garantía fiduciaria?, ¿qué diferencias existen entre un depósito a plazo o invertir directamente en una empresa?, etc.

Este tipo de cuestionamientos son bastante usuales, y forma parte de mi quehacer diario el responderlos, para que más personas puedan tomar decisiones basadas en el conocimiento de las alternativas que disponen como pequeños, medianos o grandes inversionistas.

Lo que no deja de sorprenderme es la enorme resistencia a tomar decisiones que impliquen realizar algo diferente a lo habitual. Me he fijado en el comportamiento que tenemos (me incluyo) ante las situaciones que se nos presentan, que podrían ser excelentes oportunidades, pero en las cuales deberíamos «sufrir» el cambio.

• El cambio constante

En un mundo donde lo único constante es el cambio, quizás deberíamos estar acostumbrados a efectuar revisiones periódicas de nuestras decisiones.

Sin embargo, parecería que nos resistimos a efectuar cambios. Analicemos más esta perspectiva. Hay expertos que coinciden en afirmar que las personas no se resisten al cambio, sino, a las pérdidas que ello implica.

Al comienzo del proceso de adaptación al cambio, las personas no pueden ver que la nueva situación será, de algún modo, mejor que la actual, pero lo que sí ven claramente es la posibilidad de una pérdida. Por ejemplo, dejar de fumar, de tomar alcohol, hacer dieta, realizar actividades físicas, etc., implicarían una pérdida a la comodidad de seguir haciendo lo mismo, a pesar de saber los beneficios que significaría realizar esa modificación de hábito.

Si esto lo aplicamos a la empresa, encontramos muchos ejemplos cotidianos, como la implementación de un nuevo procedimiento, una innovación en un producto que tiene éxito, etc. Jugando con más ejemplos, podemos extrapolar esto al sector político y allí encontraremos que, comúnmente, «votamos al cambio», pero no queremos que ese cambio nos incomode, privándonos de los beneficios que tenemos, queremos que cambien las comodidades y beneficios del otro, pero que no nos incomoden a nosotros.

Estamos en una trampa sicológica denominada *statu quo*, esa zona de confort donde nos negamos a aceptar un cambio a pesar de que podría significar, en el futuro, algo mejor. Cuanto más profundo es el cambio y mayor es la cantidad de aprendizaje requerido, más resistencia habrá.

• Ahorro e inversión

Pero volvamos al tema que nos convoca a esta lectura. ¿Cómo nos afecta esta actitud de temor ante el cambio cuando se trata de nuestros ahorros e inversiones?

Un asesor financiero, como es mi caso, no tiene la capacidad de imponerte en qué empresa deberías invertir, en qué instrumentos o en cuál rubro de la economía. Esas decisiones son tuyas, es tu responsabilidad y riesgo, por lo que es importante que tengas conocimiento financiero y puedas evaluar si las opciones que te presentan son realmente adecuadas a tu perfil.

Claro, esto quizás sea algo diferente a lo que estás haciendo al depositar tu dinero en un banco, el problema es que, si seguís colocando tu dinero a la vista en tu caja de ahorro o cuenta corriente, simplemente la inflación anual más los costos de mantenimiento de cuenta hacen que tu dinero tenga una rentabilidad negativa con el paso del tiempo.

Si tuvieras información suficiente de cada posibilidad de inversión, podrías analizar las opciones que el mercado te ofrece y decidir qué instrumentos te permiten disfrutar de la diversificación de riesgo con atractivas rentabilidades.

Te recomiendo que pierdas el miedo a lo desconocido, te planteo que abras la mente para permitirte conocer más sobre inversiones, sobre las posibilidades que existen. Por eso, te agradezco la posibilidad de llegar a vos con esta lectura y espero que la información pueda resultarte útil para mejorar tu manejo de dinero, de ahorro e inversiones, para que puedas encontrar alternativas válidas que brinden mayor rentabilidad a tu dinero.

Veamos algunos ejemplos de inversión que, al momento de escribir estas líneas, se están ofreciendo a través de la Bolsa de Valores. Varias empresas están cotizando sus bonos y acciones, y cada uno de los títulos cuenta con diferentes condiciones de rentabilidad.

Las empresas que precisan dinero para financiar sus proyectos de expansión pueden solicitar un crédito a los bancos o ingresar al mercado de valores para captar inversiones, en donde podrían, por ejemplo, tomar un crédito directamente de las personas (inversores que comprarían bonos) o podrían abrir su capital permitiendo que otras personas compartan el riesgo de ser dueños de la empresa y se conviertan en accionistas (es decir, emiten acciones).

El cuadro de inversiones ideal varía de persona a persona, pues no es el mismo riesgo el que puede asumir Greta, fonoaudióloga soltera de 25 años que vive en casa de sus padres, que Gregorio, de 45 años, que es médico y está casado, con tres hijos y la cuota de su crédito hipotecario le pesa a su casa propia por los próximos 10 años.

Así, cada persona es distinta y tiene que confeccionar su portafolio de inversiones como un traje a medida, tiene que quedarte cómodo y debes estar convencido de que, dadas las circunstancias actuales, es la mejor alternativa de inversión que podés realizar.

¿Cómo funciona la Bolsa de Valores?

Los países necesitan generar riqueza y crear empleos en sus procesos de crecimiento y desarrollo; son las empresas las que invierten tanto en proyectos de infraestructura como en capital operativo.

Por otro lado, los inversionistas son personas físicas (como vos) y jurídicas (empresas) que precisan colocar sus recursos financieros (dinero) en activos (bienes y derechos), que les reporten rentabilidad (beneficios) en forma de intereses (que pagan los bonos) o dividendos (que pagan las acciones). Estos inversionistas tienen, a su vez, tres opciones:

1. Invierten en sus propios proyectos,

2. Depositan en el sistema financiero, o

3. Invierten en empresas, a través de la Bolsa de Valores, comprando (invirtiendo) acciones o bonos.

• El sistema financiero

Está compuesto por las entidades financieras que captan recursos del público inversor, quienes a través de depósitos a la vista (usualmente, cuenta corriente y caja de ahorro) y a plazo fijo (certificados de depósito de ahorro) reciben servicios e intereses por su dinero.

Si observamos la totalidad de depósitos del sistema financiero paraguayo, encontramos que, en promedio, el 40 % de los depósitos están a un plazo determinado, y la diferencia está depositada a la vista, en cajas de ahorro y cuentas corrientes. En otras palabras, el 60 % del total de dinero en circulación en el país (masa monetaria) no recibe intereses o recibe importes casi inexistentes por su depósito.

De esta composición surgen varias deducciones. A efectos de nuestro análisis, las más importantes serían:

• Que los inversionistas reciben intereses solo por sus depósitos a plazo, y

• Que los bancos y financieras deben calzar sus operaciones de créditos (aplicaciones) al plazo de sus depósitos (captaciones). Por lo tanto, no pueden responder a todos los requerimientos de créditos a largo plazo que precisa, principalmente, el sector productivo para financiar su infraestructura.

• La Bolsa y tu dinero

Las empresas tienen proyectos de expansión y necesitan de capital para poder realizarlos. Nosotros, los inversionistas, necesitamos hacer trabajar nuestro dinero, para evitar que la inflación le reste poder adquisitivo en el tiempo y para lograr rendimientos que hagan crecer nuestro capital, y así podamos alcanzar nuestras metas.

En eso consiste la Bolsa de Valores, en que las empresas emiten acciones y bonos para captar dinero de los inversionistas y financiar de esa forma sus proyectos de expansión. Los inversionistas adquieren estos títulos valores para lograr rendimientos de su dinero.

Los inversores buscan opciones para diversificar su riesgo y optimizar la rentabilidad de su capital. Desde pequeños y medianos inversionistas, sean personas físicas o jurídicas, hasta inversores institucionales como bancos, fondos de pensión, compañías de seguro y cooperativas.

De esta forma, las empresas captan el dinero que precisan para financiar su crecimiento, y desarrollan sus actividades a mediano y largo plazo, generando empleo y fortaleciendo el crecimiento económico del país. En la Bolsa, un inversionista puede encontrar distintas empresas de diversos rubros, que ofrecen sus títulos de acciones y bonos con atractivas rentabilidades. Esto le permite al inversor armar un portafolio de inversión diversificando su riesgo en rubros, moneda, plazo y garantías.

Un inversor institucional, como podría ser una administradora de fondos de pensión o de fondos patrimoniales, puede armar diversos tipos de

portafolios y ofrecer a los inversionistas la calidad de partícipe de un fondo previsional, de un fondo mutuo o de inversión, dependiendo del destino del mismo (para jubilación u otro fin), y estos arbitrarán entre las distintas ofertas eligiendo la que mejor se adapte a su perfil de aversión al riesgo.

Así, un inversionista, persona física como vos y yo, puede invertir directamente armando su propio portafolio de inversiones. También podés participar como inversor a través de un fondo previsional (de jubilación) o patrimonial (fondo mutuo o fondo de inversión), convirtiéndote en dueño de una parte de los fondos más importantes en tamaño, que ofrecen de esta forma su estructura de administración para analizar los riesgos de los distintos tipos de inversión.

Como inversionista, tenés que definir tu portafolio ideal de inversiones financieras, acorde a tu perfil de aversión al riesgo, pudiendo ser conservador, agresivo o balanceado. De esto dependerá la clase, tipo y cantidad de instrumentos bursátiles (bonos o acciones) que compondrán tu portafolio.

Las personas podemos identificar condiciones que nos acercan a un perfil de aversión al riesgo determinado. Algunas características son fáciles de señalar, como ser tu edad, compromisos familiares, profesión, endeudamiento y otros más, pero reconocer condiciones personales que quizás tengan su origen en tu experiencia de vida o los vaivenes económicos que sucedieron en la historia familiar, también pueden aportarte datos a la hora de determinar el nivel de riesgo que estás dispuesto a asumir en tus inversiones.

Una estrategia comúnmente utilizada para las inversiones radica en el sabio consejo popular de no poner los huevos en la misma canasta. De esta forma, si una cae, no se romperán todos los huevos, pues estarán protegidos en otras. La diversificación de riesgo implica la atomización de las inversiones en distintos instrumentos (por ejemplo, CDA, bonos o acciones, diferentes monedas, diversas empresas, distintos rubros de la economía).

Sin embargo, también para elaborar la estrategia de distribución, es necesario tener en cuenta el perfil de aversión al riesgo del inversionista, pues no será más segura una cartera de títulos de alto riesgo solo por haber separado la inversión en muchos de ellos.

Toda inversión implica riesgo, no existe inversión que no conlleve riesgo; lo importante es asumir las posibilidades de adversidad de manera consciente, y para ello, identificar el perfil individual resultará fundamental. El inversionista definido como agresivo será aquel que decide asumir riesgos que podrían llevarlo incluso a perder parte o todo el capital, pero su expectativa es de alta rentabilidad.

El inversionista balanceado quiere ganar rentabilidad, para lo cual acepta asumir riesgos, pero tampoco está dispuesto a perder su capital. Su comportamiento podría definirse como en búsqueda del equilibrio, quiere ganar, pero no quiere arriesgar. El inversionista balanceado puede tener una tendencia hacia la agresividad o hacia el conservadurismo, esto depende no solo de su ímpetu y carácter, sino también de condiciones familiares, riesgos profesionales y otras obligaciones.

El inversionista conservador, en cambio, como toda persona, realiza la inversión para ganar dinero, pero, por encima de la potencial ganancia, prioriza la protección del capital. Usualmente, una persona jubilada y con pocas posibilidades futuras de generar dinero con sus ingresos activos condice claramente con el perfil conservador.

Para determinar tu perfil de aversión al riesgo, ingresá a www.cadiem.com.py, y allí encontrarás un formulario confidencial que podés llenar en línea y te responderá tu perfil, indicándote la conformación ideal de tu portafolio de inversiones acorde al mismo.

Cuando estructures tu portafolio, te sugiero que no solo analices el que deberías tener actualmente sobre la base de tu patrimonio, sino basado también en tu proyección de vida. Diseñá el portafolio ideal que te gustaría tener dentro de un tiempo determinado y empezá cuanto antes a construirlo.

Entonces, la Bolsa de Valores conecta inversores (personas que desean que su dinero trabaje para ellas) con empresas (compañías, gobierno, cooperativas, municipalidades y otras que tienen proyectos y necesitan capital para realizarlos).

Si querés profundizar tu conocimiento sobre la Bolsa de Valores en Paraguay, podés visitar www.bvpasa.com.py, pues allí encontrarás interesantes guías para los inversionistas.

Planificá tu portafolio de inversiones

Imaginate que estás iniciando un nuevo año. Ya pasaron las fiestas, recibiste y diste obsequios y, tal vez, ahora estás encarando las vacaciones, pensando en algún destino paradisiaco para alejarte un tiempo de la rutina diaria.

Y así como planificaste ese viaje que te permitirá dejar de lado por unos días las tensiones cotidianas, te sugiero también que empieces a planificar la compra de un portafolio de inversiones. Te será de mucha utilidad este y los próximos años.

Ahora, estarás preguntándote qué tiene que ver el viaje de vacaciones, la playa, la comida y el descanso con las inversiones. Es que me atrevo a proponerte la idea de que, cuando evalúes tus planes para iniciar un renovado año, también tengas como meta empezar a construir un buen portafolio de inversiones. Así podrás contar con recursos en diferentes áreas, que pueden ir desde inversión hasta diversión, imprevistos o gastos programados, como educación o compra de activos.

Contar con una buena estrategia de inversión te permitirá mejorar tu organización financiera y planificar para los próximos meses y años. En el mercado financiero (bancos y financieras) y de valores (empresas que emiten bonos y acciones), existen opciones interesantes que te permitirán incrementar tu patrimonio, hacer frente a futuros compromisos sociales o educativos.

Incluso así como te estaba proponiendo unos párrafos antes, será importante que planifiques cómo vas a ir armando tu portafolio de inversiones para acrecentar tu patrimonio, y así juntar el dinero que necesitarás para realizar la compra de otros activos, por ejemplo, adquirir una vivienda o bienes duraderos.

Podés ver que existen inversiones para proteger tu patrimonio, y otras, para acrecentarlo. Dependerá de tu perfil de aversión al riesgo, del origen de tu

capital y del destino u objetivo de la inversión, encontrar la mejor forma de estructurar las inversiones que se ajusten a tus requerimientos.

Con tu asesor financiero podés conformar un portafolio con instrumentos que se adecuen a tus ingresos y necesidades de inversión. Lo primero que tenés que hacer es detallar la estrategia, es decir, evaluar tus riesgos e índices de rendimiento esperados para determinadas inversiones.

Después viene la división del dinero. Aquí te sugiero colocar una parte en lo que se conoce como la reserva, la cual debe estar en instrumentos de corto plazo, de manera que, si se diera el caso de tener la necesidad de disponer de los recursos en forma rápida, puedas acceder a ellos. O bien, colocar ese dinero en títulos que tengan mucha liquidez en el mercado secundario, y así contar con el dinero necesario en el momento oportuno.

Una vez hecha la reserva para esos imprevistos, podés destinar un monto de tu inversión a títulos de renta fija, es decir, aquellas inversiones donde al momento de realizarlas ya tengas definido: cuándo vencerá y cuánto será el rendimiento anual que te proveerán en intereses. Los títulos de renta fija más conocidos son los CDA y los bonos, que son obligaciones de una empresa, de un Estado, de una municipalidad o de un fideicomiso.

Si bien en esta categoría podés invertir los fondos que consideres que no necesitarás de inmediato, los mismos te brindarán intereses que vas a cobrar de manera mensual, trimestral, semestral o a vencimiento (depende de cada emisión).

Esto te permitirá contar con recursos a corto y mediano plazo; además, estos instrumentos también pueden ser negociados en el mercado secundario en caso de ser necesario y, con ello, su disponibilidad de dinero es constante.

Otros instrumentos muy negociados constituyen las acciones de las SAECA (Sociedad Anónima Emisora de Capital Abierto), que serían títulos de renta variable, pues dependen de las utilidades anuales de la empresa, el dividendo que conlleva cada inversión. Estas herramientas financieras

pueden permitirte ganar más rentabilidad, pero implican un riesgo distinto a los bonos, que son obligaciones que ha asumido la empresa.

Para comprar acciones, resulta importante conocer la proyección de la empresa en el mercado y poder fijar una expectativa de rentabilidad futura, pues comprando acciones te convertís en dueño de una parte de la empresa y asumís el riesgo de que la misma tenga años buenos y otros no tanto.

Pensá en las metas que querés alcanzar a mediano y largo plazo, quizás configurando un portafolio de inversión eficiente, en unos años puedas lograr aquello que tanto te gustaría. Al fijarte metas, resultará más fácil componer el portafolio, así como conocer el destino es fundamental para elegir la ruta.

Te propongo empezar a analizar tu patrimonio actual y conformar tu portafolio futuro, para que el mismo te rinda lo que necesitás para solventar tus metas. Los pasos son simples y concretos: establecé tu meta, proyectá el camino y empezá a tomar decisiones financieras inteligentes.

Normalmente, me preguntan por el riesgo de las inversiones. Por supuesto que implican riesgo, de lo contrario, no sería una inversión, sino un ahorro, como bien ya te lo había señalado antes. Pero hay formas de medir los riesgos, una muy simple consiste en establecer un promedio de rentabilidad del portafolio.

Por ejemplo, si tu perfil fuera balanceado (quiere rentabilidad, pero no quiere poner en riesgo el capital), entonces, podemos suponer que te ofrezcan invertir en un conjunto de títulos a través de Bolsa (portafolio de inversiones), que te dé un rendimiento promedio ponderado del 12 % anual. En este caso, te sugiero que en ningún título inviertas más del 12 % del total de tus inversiones, así lo que estarías arriesgando serían los intereses de un año y el monto de tu capital permanecería más seguro.

En otras palabras, la rentabilidad promedio de tu inversión resulta la medida máxima del riesgo que estarías tomando. Si una de las inversiones se pierde por completo (por quiebre de la empresa, por ejemplo), lo que perderías, en

realidad, es el mismo monto que habrías ganado de intereses ese año en toda tu cartera de inversiones.

Esta forma tan sencilla no solo es muy práctica, sino que también resulta muy rentable, pues el promedio de inversiones te permitirá ganar mayor rentabilidades en algunos títulos, asumiendo en algunos mayor riesgo que en otros. Es a lo que llamamos un portafolio diversificado, en el cual podés colocar inversiones en renta fija (CDA o bonos) y otras en renta variable (acciones), inversiones a corto y a largo plazo, inversiones en moneda local y extranjera, inversiones en el rubro agrícola, comercial, de servicios e industrial. Probablemente, lograrás menores rendimientos que invirtiendo todo en una empresa con altas tasas de retorno, pero el riesgo de pérdida de capital estará reducido.

Claro está que, para lograr una amplia diversificación, se necesita mucho patrimonio para invertir. Si ese no es tu caso, de todas maneras lo importante será visualizar tu meta futura y empezar a construir tu portafolio ideal.

El armado del portafolio de inversión es similar a la construcción de una gran casa. Primero, se precisa del terreno, luego del plano, después se hará el cimiento, de a poco podrás ir realizando la construcción, vendrán, por último, los detalles de lujo y un mobiliario de alta calidad, el cual también se podrá ir modificando.

Imaginate y visualizá tu «mansión financiera»: ¿cuál, cómo y de qué tamaño será?, y paso a paso podrás ir haciéndola realidad. Lo único que te puedo asegurar es que si no sabés lo que querés para el futuro, será imposible llegar a construirlo, pues ningún camino es válido para quien no sabe a dónde va.

Conformá tus opciones de inversión de manera a ir midiendo tus avances cada mes y cada año, logrando disfrutar de la rentabilidad de tu patrimonio y seguir creciendo. Con los rendimientos vas a poder hacer muchas cosas útiles para vos y tu familia, así como también consolidar tu patrimonio para cuando llegue el momento de tu retiro de la vida laboral.

En tus proyecciones, vas a ir ajustando tu estructura financiera teniendo en cuenta los compromisos adquiridos y aquellos que, en un corto, mediano o largo plazo, se puedan presentar, además de las inversiones financieras y no financieras.

Es como ir comprando ladrillos por unidad y saber, sobre la base de tu plano, dónde los tenés que colocar.

La vida te presenta desafíos permanentemente, el cambio es lo único constante: casarse, terminar una carrera, un nuevo empleo, tener hijos, viajar, todo ello también implica cambios. Quizás aún no empezaste a invertir y estos conceptos puedan plantearte cambios importantes en la manera en la que estás administrando tus ahorros. Pero conociendo más acerca de estas oportunidades, podrás tomar tus mejores decisiones y planificar cómo alcanzar tus metas, utilizando un portafolio de inversiones eficiente como herramienta financiera.

Decisiones financieras responsables

Suelen visitarme personas con un problema común: realizaron inversiones y no están contentas con ellas. No les sirven adecuadamente, a veces por el plazo, por la rentabilidad, por la garantía, por la liquidez o por el riesgo. Cualquiera sea el motivo por el cual no están conformes con su inversión, el factor común fue el tomar una decisión de invertir en forma errónea. Consultando por qué compraron un título que no les agrada, muchas veces me responden «porque me lo recomendó un amigo o un pariente». Este es un comentario bastante usual.

En mi opinión los amigos son para charlar, reunirse y disfrutar, conversar sobre temas complejos, triviales, problemas y aventuras, pero no te recomiendo que tomes tus decisiones de inversión con la ligereza de quien pide un café capuchino.

Lo que es bueno para tu amigo, puede no serlo para vos.

Extrañamente, nadie se considera un ingeniero capaz de construir un edificio por subir diariamente en ascensor, tampoco se considera médico por tomarse sus vitaminas diarias. Sin embargo, me da la impresión de que, en general, las personas consideran que deben saber manejar dinero solo por utilizarlo diariamente en sus transacciones comerciales.

Te pongo en claro mi criterio al respecto, tus finanzas personales son un tema delicado y requieren un tratamiento especial, porque influyen transversalmente en tu vida presente y futura, afectando incluso la calidad de vida de tu familia.

Para el análisis de tus finanzas, te recomiendo contar con el respaldo de los consejos de un asesor financiero, una persona que se ha capacitado y especializado en un área específica de la economía, que son las finanzas personales. Así, primero hará un análisis de tu perfil de aversión al riesgo, el cual dependerá de tu personalidad conservadora o agresiva, pero también de otros factores, como tus ingresos presentes y futuros, tu edad, el origen

del capital a invertir, el destino proyectado para tus fondos (metas) y otras condiciones.

No es el mismo instrumento financiero el que le servirá a un joven de 25 años que está invirtiendo el dinero resultante de la venta de un auto que le regalaron, que el adecuado para un señor de 70 años que está invirtiendo el monto de su jubilación y que precisa de sus rendimientos para pagar sus costos de vida.

Así, podés entender que no es el título financiero el que posee la cualidad de bueno o malo, sino que es el inversor y el objetivo de su inversión los que definen si una inversión es o no adecuada para su portafolio de inversiones y también en qué proporción. Es importante que comprendas que el patrimonio personal y familiar se construye con esfuerzo y trabajo; por ello, hay que ser consciente del nivel de riesgo que asumís al realizar una inversión, sea esta una inversión inmobiliaria, pecuaria, comercial o financiera.

Esto nos lleva a una realidad que se vive en nuestro país, donde aún no está muy instalada la cultura de contar con un asesor financiero y, lamentablemente, mucha gente lleva su dinero a inversiones que no le son rentables, e incluso arriesgan innecesariamente su patrimonio.

Administrar el patrimonio personal no es solo definir en qué invertir lo que acumulás como un extra, a lo que comúnmente denominás ahorro, sino que es mucho más que eso. Se trata de administrar todos tus bienes (y males, como las deudas, por ejemplo), de forma tal que impliquen comodidad y seguridad financiera, y no que se constituyan en un problema futuro.

Tampoco se trata simplemente de definir el comprar o no determinado bien o instrumento financiero, sino es cuestión de determinar parámetros sobre cuánto de tu patrimonio deberá estar colocado en ciertos bienes, y luego empezar a acomodarlos para que te provean de rentabilidad, pero posicionados cómodamente en el nivel de riesgo aceptable para tu perfil.

Te cuento el caso de Mario Martínez para que puedas analizar mejor esta idea. Mario tiene 40 años, está casado, tiene tres hijos (15, 12 y 8). Él es electricista, posee una casa y una camioneta, una pequeña granja en las afueras de la ciudad y, además, una caja de ahorro en la cooperativa, donde va ahorrando un poquito cada mes.

Si bien no es millonario, tiene una vida bastante cómoda, envía a sus hijos a un colegio privado y su esposa cubre varios gastos de la casa con sus ingresos como modista.

Mario está preocupado por el futuro de su familia. Por un lado, le gustaría que, al llegar a los 70 años, pudieran dejar de trabajar para disfrutar de la granja, siendo que sus hijos, probablemente, ya tendrán una vida independiente. Pero es consciente de que deberá ayudarlos a consolidarse en sus estudios universitarios y, por lo tanto, todavía tendrá fuertes desembolsos en el futuro inmediato.

Si tomamos como promedio de esperanza de vida al nacer, teniendo en cuenta la calidad de vida de Mario y analizando que él está pensando en jubilarse a los 70

años, debe evaluar lo siguiente: desde hoy y por los próximos 20 años (de los 40 a los 60) debe ganar lo suficiente para enfrentar sus costos de vida diarios y, además, debe ahorrar para imprevistos y para los siguientes 20 años (aproximadamente), cuando ya no trabaje, para sostener una vida digna. Es decir, mantener la calidad de vida y no tener que depender de sus hijos para ello.

Mario debe trabajar en la definición de su perfil de aversión al riesgo, teniendo en cuenta sus metas financieras para cuando él tenga 60 años. Basado en ello, debe estructurar la conformación ideal de su patrimonio estableciendo el monto meta que le permitirá la calidad de vida que él desea y, a partir de esa proyección, ubicar la realidad actual. Es esa distancia entre los bienes que hoy tiene y su patrimonio futuro ideal la que le permitirá definir la estrategia financiera de estos próximos 20 años.

Hay activos que generan otros activos, como es el caso de las colocaciones financieras que generan intereses a cobrar. En cambio, hay activos que generan costos, como un auto que genera el mantenimiento, seguro, combustible, etc. La clave es tener bienes que nos den un nivel de vida cómodo y agradable, pero sin perder de vista que necesitamos que los activos financieros sean superiores para poder vivir de la renta que nos brindan.

Hagamos un minuto la abstracción sobre el patrimonio de Mario. Si él hoy tuviera 60 años y se quisiera retirar con un ingreso pasivo (proveniente de sus activos, no de su trabajo) de 4 000 000 mensuales, debería tener activos financieros que le produzcan una renta anual de 48 000 000 al año. Eso, si fuera el resultante de una tasa de interés promedio de 10 %, nos daría que el capital aplicado debería ser de 480 000 000.

Teniendo en cuenta que a los 60 años ya estará jubilado, en ese momento su perfil de aversión al riesgo sería conservador y su patrimonio deberá estar compuesto por activos que generan gastos y activos que generan ingresos. Estos últimos deberán ser suficientes para mantener sus costos mensuales de vida y cubrir imprevistos. Podemos observar una distribución prudente de su patrimonio meta en el Cuadro n.º 27

Cuadro n.º 27 - Meta de diversificación de patrimonio

Ejemplo solo a efectos didácticos

Bienes	Monto en ₲	%
Casa familiar	230 000 000	26 %
Rodados y equipos del hogar	60 000 000	7%
Inversiones financieras	480 000 000	53 %
Inversiones no financieras	130 000 000	14 %
	900 000 000	100 %

No dudes en acudir a un asesor financiero, con su ayuda, podrás colocar mejor tu capital en inversiones, incluso si eres empresario, comerciante o profesional independiente, podrás financiar mejor tus actividades

productivas y, con ello, incrementar tus niveles de riqueza personal y sustentabilidad empresarial. Una asesoría adecuada puede contribuir a una administración más eficaz de tus recursos, que te lleve a incrementar tu riqueza, pero nada mejor que contar con el conocimiento adecuado para poder evaluar las opciones que te presentan.

Recordá que una buena administración y planificación financiera es fundamental para incrementar tu patrimonio y darte la estabilidad financiera que precisás en tu vida. Disfrutá más de las charlas con tus amigos, pero tomá tus decisiones financieras correctamente asesorado para que logres tus objetivos de largo plazo.

Para recordar

En este capítulo pudiste conocer cómo funciona la Bolsa de Valores, ya que constituye el núcleo del mercado de valores, en donde intervienen las Casas de Bolsa para unir a los compradores y vendedores, representando las órdenes de sus clientes inversores.

Conociste también qué son los bonos y las acciones, qué rentabilidad, riesgo y liquidez podrían otorgar a tu estructura de inversiones, a fin de que puedas armar un portafolio atomizado.

Por otro lado, comprendiste que ahorrar es importante, pero no es suficiente, e incluso una vez que realices tus inversiones, tendrás que aprender a reinvertir para poder poner en práctica el milagro del interés compuesto a tu favor.

Además, apreciaste la manera en la que podés ir definiendo la formación de tu portafolio de inversiones sobre la base de tu propio perfil de aversión al riesgo, comprendiendo que cada instrumento financiero o bursátil posee características que deben adaptarse a los objetivos del inversor, quien arbitrará cantidades y condiciones acordes a sus metas.

Conociste qué aspectos debes tener en cuenta para tomar las mejores decisiones financieras de inversión.

Capítulo VII:

Las metas de vida
y las inversiones

Para empezar

Quizás puedas sentirte adormecido como si te hayan inyectado anestesia y puedas entender todo, pero no sos capaz de moverte. En realidad, esa sensación no es para nada difícil de encontrar, quizás porque el «saber» no implica «accionar». Por ejemplo, todos sabemos que hay que comer frutas, verduras y hacer ejercicios, pero no toda la gente lo hace.

Entonces, con todo lo que leíste de este libro hasta ahora, ya deberías tener suficiente razonamiento financiero como para arrancar con tus planes de inversión, así que, en este capítulo, voy a darte un empujón mostrándote algunos aspectos que puedan ayudarte a tomar decisiones y empezar a encaminarte hacia tus objetivos.

Algo interesante de asumir como verdad absoluta es que resulta muy difícil hacer un sacrificio hoy, a menos que la recompensa futura sea realmente gratificante. Entonces, sacrificar el disfrute de hoy para ahorrar una parte de tus ingresos e invertirlos, te resultará más fácil de realizar cuando tengas claramente identificadas las metas que pretendés alcanzar y tengas diseñada tu hoja de ruta.

Costos por la educación de los hijos

Conforme pasan los años en nuestras vidas, nuestros mecanismos de administración también son diferentes, y más cuando llegan los hijos. Ahí el destino de nuestros ingresos, ahorros e inversiones da un giro, para procurar su bienestar y proporcionarles las herramientas necesarias para la vida.

Así, cada padre tiene distintas expectativas sobre los hijos. Me decía un día de estos un cliente en mi oficina que, en su experiencia laboral, sintió mucho la necesidad de tener mejores estudios y, por ello, pone mucha importancia en la calidad de educación para sus hijos, ya que está convencido de que es la mejor herencia que puede dejarles. Esta decisión se ve reflejada en sus finanzas.

Coincido con la mirada de ese padre, pues es bien sabido que una educación con alta calidad siempre es una herramienta fundamental para conseguir un buen empleo, para crear una empresa exitosa o, incluso, para ofrecer servicios técnicos o profesionales. A lo largo de nuestra propia experiencia, hemos visto cómo pesa nuestra historia educativa en el momento de ser contratados laboral o profesionalmente.

Incluso, si te has visto en el caso de llevar a cabo una entrevista para la contratación de una o varias personas, habrás tenido que hacer consultas sobre el currículo y sobre los colegios o universidades que avalan el nivel educativo de los candidatos o candidatas, y las respuestas pueden tener un peso muy importante en la decisión de contratación.

Cada día el mercado laboral se vuelve más exigente, veinte años atrás tener destreza en dactilografía era una necesidad para conseguir un empleo de oficinista, pocas personas hablaban correctamente otro idioma y bastaba con una licenciatura para sobresalir entre varios candidatos.

Hoy día, el dominio de herramientas informáticas y de otros idiomas se ha vuelto fundamental para la búsqueda de empleo. Las licenciaturas ya no bastan; nunca terminan los posgrados, maestrías, especializaciones y cursos

tratando de estar permanentemente actualizados porque, de lo contrario, el nivel profesional queda desfasado en muy poco tiempo.

Por lo tanto, cuando hablamos de educación, ya no estamos hablando solo de los montos destinados a la escolaridad de nuestros hijos, sino también a que tenemos que asignar una inversión a nuestra propia permanente necesidad de capacitación.

Limitándome a analizar el costo de una carrera universitaria de cinco años, para tener un aproximado de inversión a este nivel de educación, realicé una investigación en tres universidades privadas, a fin de proyectar las metas financieras que un padre debería tener en cuenta para cubrir esta preocupación.

La investigación me permitió establecer un promedio del gasto de un estudiante a lo largo del semestre. Lógicamente, los aranceles y los costos varían de una universidad a otra, e incluso de una carrera a otra, como es lógico, pero, haciendo un promedio general, el costo mensual para que un estudiante reciba educación universitaria es de 800 000.

Los semestres duran alrededor de cinco meses académicos; la matrícula por semestre, en promedio, es de 600 000 y los extras académicos (derecho a exámenes, por ejemplo) pueden sumar 300 000 (esto sin contar los libros, copias, materiales y otros requerimientos que deberán adquirirse a lo largo del curso).

Todo esto nos llevaría a calcular el costo de un semestre en, aproximadamente, 4 900 000. El costo total de los diez semestres (promedio de carreras profesionales universitarias), entonces, ascendería a 49 000 000 para una licenciatura.

En este supuesto, no he calculado los costos de transporte, útiles, libros, fotocopias, comidas, computadoras, uso de internet y otros insumos, que hoy en día son necesarios. Ni siquiera he tomado en cuenta el aumento de las cuotas y aranceles, la inflación y el incremento en el costo de vida.

Si no hacés una planificación financiera teniendo en cuenta los gastos que tendrás cuando tus hijos lleguen a esa etapa académica, podés encontrarte en serios problemas para enfrentarlos o, simplemente, aceptar que no podrán asistir a la universidad.

De ahí la importancia de prever lo que puede suceder, y una forma de hacerlo es realizar un proyecto financiero, prácticamente desde que tus hijos son pequeños.

Por ejemplo, a los tres años de edad se inicia la educación académica al ingresar al prejardín. Esto quiere decir que, a partir de ese momento, tenemos alrededor de veinte años de carrera educativa, culminando con la universidad.

El cálculo lo hice estableciendo una meta de capital y un horizonte de tiempo.

Para este análisis, asumí como capital proyectado el monto de 50 000 000 a quince años. Eso me indicó el monto inicial que debería invertir hoy, por ejemplo, 12 000 000 y luego, con la inversión en instrumentos financieros o bursátiles y las correspondientes reinversiones, crecería hasta cubrir el monto requerido.

El capital semilla de 12 000 000 podría ser resultado de tus ahorros, de la venta de algún activo o incluso producto de un endeudamiento (como lo habías visto en el capítulo III, tomando una deuda para invertir).

Para que veas cómo se formaría ese monto futuro hasta llegar al monto previsto, utilicé el formato del cuadro de proyección que viste unas páginas atrás, e hice un pequeño ejercicio, asumiendo una tasa promedio de interés del 10 %. Estos montos se representan en el *cuadro n.º 28*.

Cuadro n.º 28 - Formación de capital para alcanzar una meta

Tasa de interés anual: 10% — *Ejemplo solo a efectos didácticos*

Años	Capital inicial de cada año	Intereses anuales	Total en ₲
1	12 000 000	1 200 000	13 200 000
2	13 200 000	1 320 000	14 520 000
3	14 520 000	1 452 000	15 972 000
4	15 972 000	1 597 200	17 569 200
5	17 569 200	1 756 920	19 326 120
6	19 326 120	1 932 612	21 258 732
7	21 258 732	2 125 873	23 384 605
8	23 384 605	2 338 461	25 723 066
9	25 723 066	2 572 307	28 295 372
10	28 295 372	2 829 537	31 124 910
11	31 124 910	3 112 491	34 237 400
12	34 237 400	3 423 740	37 661 141
13	37 661 141	3 766 114	41 427 255
14	41 427 255	4 142 725	45 569 980
15	45 569 980	4 556 998	50 126 978

El mismo ejercicio lo podés realizar con otras metas específicas, como una maestría en el exterior, el viaje por los veinte años de casados y la infinidad de objetivos a mediano y largo plazo que te fijás en la vida.

Para no correr altos riesgos con tu inversión, lo ideal es armar un portafolio diversificado entre títulos de renta fija y renta variable de varios sectores económicos, que vaya generándote rendimientos atractivos.

A fin de realizar una proyección sobre la base de las ofertas reales que existen en el mercado, me atrevo a suponer, a efectos didácticos, que las condiciones de colocación no variarán en el futuro, y que vos decidís reinvertir tus fondos (capital más intereses) durante quince años en diferentes empresas, dividiendo tu capital entre diferentes empresas emisoras y que la tasa de rendimiento que suponemos que será en promedio del 10 % anual.

El análisis simple realizado no cuenta con todas las variables que podrían ocurrir en el futuro (volatilidad de precios que afectará la rentabilidad, proyección de inflación, diversificación en más empresas, instrumentos, plazos, monedas, etc.).

Sin embargo, cumple con el propósito de ejemplificar el criterio de reinversión del capital más la rentabilidad obtenida en cada tramo.

Este esquema lo podés proyectar con tu asesor financiero y comenzar desde hoy a cimentar el futuro educativo de tus hijos, cumpliendo de esta forma con la responsabilidad de brindarles la mejor educación a tu alcance.

Riesgos de inversión versus riesgos financieros

Sin duda, uno de los más importantes motivos para no empezar y no incrementar las inversiones financieras radica en el temor a los riesgos de inversión. Pero no decidir, también es una decisión. Incluso que nuestro dinero duerma implica correr riesgos, no serán de inversión, pero sí son riesgos financieros. Por ello, para evitar confundir una conducta conservadora y prudente con asumir riesgos sin saberlo, creo que te va a interesar conocer estos aspectos.

Asumimos constantemente muchos riesgos financieros, que son independientes de las inversiones que realizamos. Los riesgos financieros van relacionados a la vida misma. El imprevisto de una enfermedad en la familia, un accidente de tránsito, pagos extraordinarios de educación, un viaje familiar, etc., son situaciones que implican desembolsos financieros imprevistos y, por ende, tenemos que tener estos riesgos cubiertos.

En cambio, cuando nos referimos a riesgos de inversión, estamos hablando de la eventual quiebra de una empresa donde realizamos inversiones, o un alza en las tasas de interés que deje nuestras inversiones realizadas con una cotización a la baja, o el invertir en una moneda que puede sufrir fluctuaciones descendentes.

Podemos observar que nuestro patrimonio está sujeto a riesgos en forma independiente a la parte exclusivamente relacionada a inversiones. Este punto es importante destacar, debido a que el no identificarlo adecuadamente puede traer consecuencias negativas en nuestra calidad de vida, ya que, al no estar consciente de las contingencias financieras, tampoco las podemos prever. Así, es común observar que, ante la enfermedad grave de un familiar, se pierdan todos los bienes para costear un tratamiento.

Hay activos que generan otros activos, por ejemplo, una inversión financiera que nos rinde intereses; hay activos que generan costos, pero sirven de respaldo patrimonial, como una casa o un automóvil, y hay

activos que generan poca rentabilidad, pero que sirven para prever acontecimientos futuros, como un fondo de pensiones. Así, vamos componiendo un patrimonio familiar con bienes, cuyas condiciones y características debemos conocer para lograr equilibrio en nuestras finanzas personales y poder medir el nivel de riesgos financieros que con ellos podemos afrontar.

Conocemos muchos de los eventos futuros y, por ello, debemos preverlos: la fiesta de cumpleaños de quince de la hija, el viaje de egresados del hijo, la matrícula de la universidad, en fin, la lista de prioridades depende de cada individuo. Pero el factor común en todos los casos es la capacidad de prever las circunstancias que pueden generar riesgos financieros. Para prevenirlos, podemos proyectarnos en inversiones. Allí cambiaríamos los riesgos financieros por los riesgos de inversión, que son medibles y diversificables a través de instrumentos disponibles en el mercado de capitales local e internacional.

Dependerá del perfil de cada persona para diseñar un portafolio de inversiones adecuado. Sin embargo, antes de poder idear el mismo, es fundamental tener cubiertos los riesgos financieros preexistentes, como ser seguro médico, seguro de vida, plan de pensión, educación de los hijos y demás.

Tu asesor financiero debe conocer adecuadamente tu situación patrimonial y composición familiar, convirtiéndose en un profesional aliado para cuidar tu seguridad financiera. El cuidado de los riesgos financieros no es solo inherente al activo, sino también al tratamiento tributario de cada bien y a la forma en que las variaciones del mercado pueden afectar el precio y la liquidez del mismo.

Así, podemos apreciar que no tiene el mismo tratamiento tributario un inmueble vendido por una persona natural que por una persona jurídica, la rapidez en la venta de un inmueble no es la misma que en la venta de un bono, aunque en ambos activos las variaciones de precio están sujetas a condiciones de mercado.

Cuando hablamos de riesgos financieros, no nos referimos solo a eventualidades catastróficas o negativas. Por ejemplo, un compañero de trabajo es fanático del fútbol y sueña con acompañar al equipo nacional al próximo mundial.

El pasaje no es el mayor obstáculo de costos, pues en esas fechas lo que precisará para viático, estadía y entradas también constituirá un monto elevado.

Si realiza las reservas necesarias con tiempo, con seguridad conseguirá mejores precios. Con un presupuesto definido hoy, puede ejecutar un plan de ahorro programado que le permita disponer de ese importe en el momento necesario, sin precisar de préstamos o deudas, con los mayores costos que ello significaría.

Para definir el nivel de riesgo financiero que está corriendo una persona o que estaría dispuesta a asumir, debemos conocer cuáles son sus prioridades, la conformación familiar, el riesgo del negocio o profesión en la que se desenvuelve y otros datos que puedan dar información relevante para el diseño de su patrimonio ideal.

Cada persona es diferente, necesita cubrir necesidades distintas y, por ende, también precisa de una cobertura patrimonial diferente. Para Alfonso de 33 años, abogado, soltero, con un ingreso mensual que le permite vivir holgadamente e incluso ahorrar, su patrimonio está suficientemente diversificado con una casa, un auto, un CDA y liquidez en su cuenta corriente.

Sin embargo, Antonio de 45 años, plomero, casado, con tres hijos menores, tiene necesidades que garantizar muy diferentes y precisa de un patrimonio que cubra riesgos financieros más elevados.

Las inversiones financieras implican riesgos que pueden ser medidos y disminuidos a través de la diversificación de su portafolio de inversiones. Son estas inversiones las que te ayudarán a hacer frente a los riesgos financieros, por la liquidez de las mismas y porque no son activos «de uso»

como una vivienda o un automóvil. Tomá el control de tus finanzas; de lo contrario, corrés el riesgo de que tus finanzas te controlen a vos.

Temor por no conocer

El desconocimiento genera temor y, muchas veces, el miedo nos impide realizar cosas o tomar decisiones, quizás este sea uno de los motivos más comunes de la sensación de «anestesiados» al que me refería al inicio de este capítulo.

De niños nos atemoriza la oscuridad, pero no por la ausencia de luz, sino porque en la imaginación albergamos monstruos en esa oscuridad. Cuando prendemos la luz y vemos que en realidad no hay nada más que los muebles de la misma habitación donde jugamos durante el día, el temor se disipa.

En nuestro país, aun existe un gran desconocimiento sobre el funcionamiento del mercado de valores, e incluso sobre instrumentos financieros no tradicionales.

Esta situación genera un manto de dudas en el momento de tomar decisiones que podrían beneficiar grandemente nuestros portafolios de inversión, tanto en diversificación de riesgos como en rentabilidad.

Algunos países tienen más desarrollado el mercado de fondos previsionales; en otros, los fondos mutuos y de inversión gozan de excelente actividad. En algunos países la Bolsa de Valores se percibe como elitista, pues los montos mínimos de inversión son elevados; en cambio, en otros, invertir en la Bolsa de manera directa es más popular.

Lo cierto es que en Paraguay podemos observar que el sistema financiero dispone de mucha liquidez a corto plazo, es decir, los depósitos a la vista son más elevados que los depósitos a plazo. En otras palabras, la cantidad de dinero que los ahorristas depositan en sus cuentas corrientes o cajas de ahorro son superiores a la cantidad que se deposita a un plazo determinado en aquellos instrumentos como los certificados de depósitos de ahorro o ahorros programados.

Recordemos que mantener una cuenta corriente o caja de ahorro (el dinero a la vista) recibe muy poco o ningún tipo de intereses, al tiempo que tampoco permite a los bancos utilizar ese dinero en préstamos a largo plazo. Además, mantener las cuentas implica costos a ser pagados por los ahorristas a los bancos (seguros, chequeras, saldos mínimos, etc.).

A las entidades financieras, a las empresas, al Estado y a cada uno de nosotros, es decir, a la sociedad toda le conviene que se generen mejores transacciones económicas, pues son ellas las que, aparte de dar dinamismo al sistema, generan ganancias.

Supongamos que don Aranda ha vendido una propiedad, por ello le entrega a sus dos hijos, Alcides y Alberto, 100 000 000 en partes iguales. Ese mismo día, Alberto va a un banco y Alcides a una casa de Bolsa. Alcides deposita sus 50 000 000 millones en una caja de ahorro y la mantiene sin movimiento durante todo el año.

Por otro lado, Alberto decidió colocar 20 000 000 en un banco a un plazo de 24 meses en un certificado de depósito de ahorro y recibió una tasa de interés del 10 % anual que cobró en forma trimestral; 5 000 000 colocó en una cuenta corriente para tener disponibilidad ante imprevistos; 10 000 000 los colocó en un bono de una empresa industrial y le pagó una tasa de interés del 15 % anual, y con los últimos 15 000 000, compró acciones preferidas de una entidad bancaria que le paga un dividendo preferente de 18 % anual.

A los 12 meses, hacemos una comparación de la situación financiera de cada hermano y nos encontramos con que Alcides tiene el mismo valor nominal de 50 000 000, pero no el mismo poder de compra con ese dinero, porque, por efecto de la inflación, su dinero valdrá menos. Alcides no ha generado utilidad para el banco, pues no ha realizado ninguna transacción, y tampoco ha generado utilidades para él, ni para el Estado, ni para la comunidad, ya que no ha consumido nada con ese dinero, que si por lo menos lo hubiera gastado, hubiese implicado ingresos para otra persona.

Alberto, en cambio, tiene su capital más 2 000 000 que le generó su CDA, más 1 500 000 de interés que le generó su bono, más 2 700 000 que cobró en dividendos, es decir, sus 50 000 000 iniciales se convirtieron en 56 200 000, además, contribuyó a que las empresas produzcan más, generen fuentes de empleo y al pago de impuestos. Y el total que recibirá Alberto, si lo reinvierte en la misma forma hasta el plazo de 48 meses, será de 24 800 000, es decir, en cuatro años habrá ganado el 50 % del capital que invirtió.

Este portafolio que armó Alberto está diversificado, por lo tanto, el riesgo total que asume no es muy alto. Además, ha previsto una suma que no será invertida a fin de tener cobertura ante imprevistos. Pero aún en caso de que necesite el dinero antes del vencimiento de sus títulos, simplemente puede venderlos, porque los títulos valores en los que invirtió son negociables.

Para venderlos, debe acudir nuevamente a su casa de bolsa, allí se encargarán de buscar otro inversor interesado en comprar sus títulos. A la capacidad de vender rápidamente sus activos se la denomina liquidez.

Pero no todos los títulos en los que invirtió Alberto implican los mismos riesgos de inversión. Un CDA (certificado de depósito de ahorro) está garantizado por el Fondo de Garantía de Depósitos, además, son emitidos por entidades supervisadas y fiscalizadas por el Banco Central de cada país.

Los bonos emitidos por sociedades emisoras a través de la Bolsa de Valores no tienen garantías del Estado, pueden ser emitidos a sola firma (sin garantía, riesgo de la empresa) o con garantías, normalmente, a través de un fideicomiso (diferentes clases de bienes podrían constituir la garantía).

La mayoría de las empresas paraguayas son familiares, y el mercado de valores no está ajeno a esta realidad. Si bien muchas tienen un alto indicador profesional en el manejo de la gestión empresarial, en muchas de estas empresas los accionistas miembros de la familia también ocupan el directorio.

Las acciones son parte del capital de la empresa. Eso implica que si Alberto es accionista, la empresa no le debe dinero, sino que él es dueño de una parte de la misma. Las acciones no tienen garantías, se corre el riesgo de la empresa y los dividendos dependerán de la gestión anual. En contrapartida, las acciones, normalmente, ofrecen una rentabilidad variable bastante superior a la renta de los bonos.

Además, las acciones son conocidas como una sombrilla contra la inflación, pues el precio de las acciones y su rentabilidad se adaptan a las variaciones del precio y a las tendencias de las tasas de interés. Las acciones son un excelente título para la porción del portafolio que se destina a inversiones a largo plazo.

Así, los riesgos se van midiendo teniendo en cuenta, además, la rentabilidad y liquidez de cada instrumento. Los inversores pueden ir arbitrando cantidades y precios dependiendo de su propio perfil de riesgo y de lo que han ideado como estructura de su portafolio de inversión.

El desconocimiento en inversiones financieras puede privarte de ganancias importantes, por eso te sugiero que abandones el temor a lo desconocido y te asocies con ganas a seguir aprendiendo sobre el apasionante mundo de las inversiones. Estoy segura de que pronto encontrarás las mejores herramientas para empezar a construir tus metas.

¿En qué te parecés a los futbolistas?

Los futbolistas son las estrellas deportivas más populares en nuestro país, son los ídolos que encandilan las pantallas, sujetos obligados de largas

discusiones radiales y ríos de tinta en los periódicos, por eso se constituyen en referencias admirables para los niños y adultos.

Es una profesión apasionante que involucra la expectativa de mucho dinero y fama, pero, a la vez, es un mundo reservado para los pocos talentosos y disciplinados que realmente logran el triunfo anhelado. Cuando el éxito llega, el futbolista es aún muy joven, pero, muchas veces, el dinero en abundancia dura pocos años, usualmente la mezcla de inmadurez y desconocimiento financiero atentan contra sus merecidas posibilidades de riqueza familiar sustentable.

Cuando un futbolista de talla internacional cae en desgracia financiera, recordamos que, lastimosamente, no es la excepción. Lejos de lo usual, se encuentran aquellos jugadores que han sido bien asesorados y han tenido la inteligencia de optar por las mejores y apropiadas herramientas de inversión.

• Ellos y nosotros

Todos buscamos progresar, tener éxito en nuestras profesiones y actividades laborales, permanentemente nos esforzamos por ser más prósperos y lograr mejorar la calidad de vida de nuestras familias. Esta motivación es el común denominador que compartimos con los futbolistas profesionales, pero la enorme diferencia es el tiempo que acarrea llegar a la cima acorde a cada profesión.

Mientras que en otras profesiones, como las de médico, ingeniero, carpintero, odontólogo, comerciante o electricista, el pico de producción llega en promedio a los cuarenta y tantos años, la vida profesional de un futbolista, generalmente, llega a su cúspide antes de los 30 años, tiene su meseta que puede durar unos cuantos años y luego inicia su declive.

La carrera deportiva exitosa llega a su punto máximo siendo el futbolista aún muy joven. Pocos logran combinar equilibradamente la fama, el dinero, las prioridades a largo plazo y las atractivas ofertas de gastos superfluos, especialmente cuando todo esto llega en un momento de la vida donde no se

ha alcanzado la madurez que solo la experiencia de vida otorga. A esto se le suma, muchas veces, un origen humilde, desde donde más de uno se siente prácticamente obligado a brindar comodidades a su familia y, además, la aparición de «nuevos amigos» que brindan adulación y diversión.

En algunos casos, esta tremenda confusión encuentra tierra fértil cuando se ha llegado al éxito deportivo sin contar con una buena base educativa. Todo esto se convierte en una mezcla mortal para sus finanzas, que requieren cultura financiera, prudencia, objetivos claros, discernimiento y metas con plazos determinados.

Podríamos decir que un buen futbolista debe ser un buen estratega, pero no solamente en la cancha, sino también en su vida financiera.

• **Conociendo el entorno**

Otro aspecto que tenés en común con los futbolistas profesionales es que tomás las decisiones financieras acordes al conocimiento del que disponés. Cuando el entorno te ilustra oportunidades diversas, con adecuada información sobre la seguridad, la rentabilidad y la liquidez, entonces, tomás decisiones de inversión acertadas. De lo contrario, irás por tu vida financiera sin tener un camino definido y unas metas previamente establecidas, lo que impactará negativamente en cada decisión.

Cuando me refiero al entorno, abarco la educación, tanto formal como informal, académica y familiar, que hayas recibido y a la que continuamente estás expuesto.

Incluye la experiencia laboral y de la vida misma, donde cuentan tus propias vivencias y la aplicación de lo que hayas aprendido a través de lecturas, clases y ejemplos, pues es común imitar las acciones de otras personas que, a tu entender, han logrado éxito realizando determinada actividad.

Estos ejemplos de inversión, en ocasiones, los recibís de tus propios padres; en otras oportunidades, tomás decisiones basado en creencias, correctas o erróneas, sobre lo que lográs leer como oportunidades del entorno.

Decisión financiera

La experiencia en más de veinte años estructurando portafolio de inversiones para distintas personas con niveles de capacidad de inversión y de riesgo muy variado, me lleva a sugerirte un proceso para tomar tus decisiones financieras, espero te sea útil esta guía de pasos:

1. Metas: Debés tener una clara visión de lo que querés lograr. Esto implica poner una fecha para su cumplimiento y un indicador para el logro del objetivo (puede ser un importe monetario, por ejemplo).

2. Información: Conocé las herramientas financieras que pueden llevarte a cumplir tu objetivo.

3. Análisis: Evaluá cada posible inversión, atendiendo el equilibrio entre las dimensiones de riesgo, liquidez y rentabilidad, sobre la base del parámetro de diversificación que hayas definido acorde a tu aversión al riesgo y siempre enfocado a tu objetivo.

4. Decisión: Empezá en este momento a construir tu futuro patrimonio y tu portafolio de inversiones, recordá que cada decisión posterior influirá en tus objetivos, acercándote o alejándote de tus metas.

5. Ejecución: Cuidá ser coherente con la construcción de tu futuro, tus prioridades actuales deben estar correctamente encaminadas al logro de los objetivos.

Elegí cada inversión con la adecuada asesoría, no tomes riesgos innecesarios.

6. Control: Controlá, cada cierto tiempo, que tu presupuesto de ingresos y gastos, así como tu patrimonio (casa, auto, máquinas, inversiones financieras y no financieras, endeudamiento, etc.) estén dentro de los parámetros establecidos, para poder corregir el rumbo rápidamente si se desvían de tu objetivo.

Tu calidad de vida y tu futuro económico dependen de las estrategias financieras que desarrolles cada día en la administración de tus oportunidades, afectando la delicada relación entre tus bienes y derechos, versus tus obligaciones. Por eso, te invito a que pongas en práctica los pasos arriba mencionados, y verifiques si existen aspectos que podés mejorar para lograr impactos positivos en tu calidad de vida.

Caso real

Distribución de un patrimonio

Hay palabras divertidas por su concepto y aplicación, «invertir» es una de mis favoritas. Sus sinónimos son alterar, cambiar, transformar, variar o modificar.

Cuando analizamos su definición, encontramos que alterar el orden, la dirección o el sentido de algo puede describir a esta palabra. Refiriéndose a bienes de capital, el diccionario utiliza la palabra invertir para definir la forma de emplearlos, gastarlos o colocarlos en aplicaciones productivas.

Te planteo que, por un breve momento, tomes la palabra literalmente y te enfoques en dar la vuelta algunos conceptos que quizás estás manejando sobre el dinero. Hay quienes me dicen que empezarán a invertir cuando les sobre el dinero, pero ¿acaso no es de locos hacer siempre las mismas cosas y esperar un resultado distinto?

Si a medida que ganás dinero lo gastás, ¿qué te hace pensar que algún día te sobrará dinero para empezar a ahorrar e invertir? Para poder utilizar tu dinero en aplicaciones productivas (es decir, administrar tu dinero para ganar más dinero), lo primero que tenés que aprender a hacer es alterar el orden o la forma en la que estás gastando el dinero, y para eso nada mejor que tener claro el motivo por el cual querés tener inversiones, cuál es el lugar adonde querés llegar, es decir, cuáles son tus metas.

Ciertamente, el hecho de emplear dinero para abrir un negocio, comprar mercadería o ganado, un tractor o cualquier bien que produzca más dinero implica realizar una inversión. Lo citado anteriormente y cualquier otra ocurrencia de cómo colocar el dinero para producir más dinero conlleva asumir un riesgo. La clave está en diversificar las inversiones de forma tal que el riesgo esté medido y acorde a la capacidad que cada uno tiene de soportar adversidades. Esto lo señala el refrán

«Bajo el riesgo está la ganancia».

• Mi negocio

Una decisión típica de las personas que se consideran conservadoras es tener su propio negocio. Así toman las decisiones y eso les da cierto grado de confort con respecto a su frontera de riesgos.

Analizando de manera superficial esa decisión, surge la necesidad de llamar la atención sobre lo obvio; en un negocio, el riesgo de gestión es solo uno de tantos otros que existen. Incluso, acordemos que el hecho de ser un negocio administrado por su propio dueño no garantiza que estará bien administrado. A lo sumo disminuye la desconfianza acerca de la honestidad en la gestión.

Cabe destacar que hay familias que dependen enteramente de un negocio, en ese caso los riesgos de competencia, administración, crisis económica o financiera, contrabando, innovación, etc., podrían impactar negativamente en ellas, dejando a toda la familia con problemas patrimoniales. No quiero decir que tener un negocio propio sea negativo, únicamente resalto la necesidad de diversificar los riesgos, aún cuando se trata de un emprendimiento personal.

Si te sentís identificado con este punto, debés tener en cuenta el límite de exposición al riesgo que querés asumir en un negocio, y sobre esta base atomizar el riesgo de tu patrimonio con otras inversiones.

Pedro Paredes me presentó su estructura patrimonial durante una entrevista de análisis situacional financiero. Pedro es propietario de una ferretería. Podés observar su patrimonio actual en el *cuadro n.º 29*.

Puede apreciarse que el 32,20 % de su activo corresponde a su vivienda y a su vehículo. Estos son activos importantes para él, pero que generan gastos (mantenimiento, seguro, impuestos, etc.). Los equipos, muebles y útiles así como el capital invertido en su negocio representan el 46,61 % de su patrimonio. Esos activos son los que le generan los ingresos para cubrir sus egresos mensuales y un excedente que le permite ahorrar e invertir para su futuro.

Cuadro n.º 29 - Distribución de patrimonio familiar

PATRIMONIO FAMILIAR — *Ejemplo solo a efectos didácticos*

Bienes y derechos	Monto ₲	% s/patrim.	% x área s/patr.
Bienes familiares			
Vivienda	300 000 000	25,42 %	
Vehículo	80 000 000	6,78 %	32,20 %
Inversiones no financieras			
Equipos, muebles y útiles	50 000 000	4,24 %	
Capital en negocio propio	500 000 000	42,37 %	46,61 %
Inversiones financieras			
CDA, bonos, acciones, etc.	200 000 000	16,95 %	
Efect., cajas de ahorro, etc.	40 000 000	3,39 %	
Otros	10 000 000	0,85 %	21,19 %
Total patrimonio familiar	**1 180 000 000**	**100 %**	**100 %**

Una parte de esos excedentes ya los ha invertido en un CDA, así como en bonos y acciones de empresas que cotizan en bolsa. Este activo, que representa el 16,95 % de su patrimonio, es el que genera nuevos activos a través de sus rendimientos anuales. El portafolio de inversiones de Pedro rinde en promedio 12 % anual, por lo tanto, aporta un incremento anual a su patrimonio de 24 000 000.

La diversificación en el patrimonio de Pedro es la clave para disminuir sus riesgos y sus costos. Resulta que, cuando Pedro se retire y el negocio esté en manos de los hijos, a él le gustaría contar con un fondo propio que pueda mantener su calidad de vida sin tener que depender del negocio familiar, pues no quiere representar un costo si ya no aportará con su trabajo.

Desde luego que él recibirá, en todo caso, los rendimientos que le corresponderán anualmente en su calidad de accionista, pero ya no contará con el salario que actualmente recibe por su gestión diaria al frente del negocio.

De hecho, en la conversación saltó a la mesa algo muy importante: serán los ingresos pasivos de sus inversiones financieras las que deben mantener su costo de vida y también deberán pagar el mantenimiento de su vivienda, de su vehículo, de sus equipos y en caso de que el negocio requiera alguna ayuda adicional (por ejemplo, algún mes en el que las ventas hayan bajado).

No fue necesario hacer muchos cálculos para que Pedro se percate de que, para que eso sea posible, debía aumentar bastante el monto destinado a las inversiones financieras. Quiero aclararte que la intención no es disminuir lo que tiene invertido en su negocio ni vender su casa o liquidar algún otro activo, lo que le planteé a Pedro fue que haga una proyección para un plazo determinado donde él consideraba que estaría dejando la actividad laboral.

Pedro manifestó que podría ser en cinco años más. Así, teniendo eso en cuenta, estableció el monto mensual que a él le gustaría percibir como ingresos pasivos a partir de ese momento y, sobre esta base, elaboramos el *cuadro n.º 30*.

Cuadro n.º 30 - Meta de distribución de patrimonio familiar

PATRIMONIO FAMILIAR — *Ejemplo solo a efectos didácticos*

Bienes y derechos	Monto ₲	% s/patrim.	% x área s/patr.
Bienes familiares			
Vivienda	375 000 000	15 %	
Vehículo	125 000 000	5 %	20 %
Inversiones no financieras			
Equipos, muebles y útiles	125 000 000	5 %	
Capital en negocio propio	625 000 000	25 %	30 %
Inversiones financieras			
CDA, bonos, acciones, etc.	875 000 000	35 %	
Efect., cajas de ahorro, etc.	125 000 000	5 %	
Otros	250 000 000	10 %	50 %
Total patrimonio familiar	**2 500 000 000**	**100 %**	**100 %**

Pedro tendrá que «invertir» algunos conceptos financieros para lograr «invertir» eficientemente en sus activos, a fin de alcanzar las metas que se ha propuesto sin cambiar su calidad de vida, sino, incluso, fortaleciendo la misma sin descuidar el crecimiento de su negocio.

Tener la meta clara es el primer paso, ahora faltará desarrollar una planificación con todas las características propias de un plan de negocios adecuado, según los conceptos que ya conocés, pues los hemos abordado en el capítulo IV, y lograr acuerdos con los miembros de la familia.

Si Pedro no toma las decisiones de diversificar su patrimonio a tiempo, podría encontrarse con un conjunto de bienes que generan costos de mantenimiento y sin ingresos pasivos suficientes para enfrentar esos gastos.

Pedro habilitó una cuenta en un fondo mutuo donde irá depositando mensualmente sus ahorros y los intereses que cobra de sus inversiones, cada vez que logre acumular 10 000 000, hará una nueva inversión en bonos, cuyos intereses aplicará de la misma forma.

Con esta estrategia incrementará los montos destinados a inversiones financieras, sin disminuir los importes destinados a los otros bienes, pero con la visión puesta en que serán los ingresos pasivos, provenientes de esas colocaciones financieras, los que podrán costear los gastos propios de la casa, mantener vehículos y equipos, e incluso darles respaldo a los vaivenes propios de la gestión del negocio.

Planificando la estabilidad

Quien pretenda estabilidad financiera deberá tener claro que la base es la planificación. Cuando uno no conoce su destino, cualquier camino le resulta igual. Quien no ha visualizado sus metas, determinado sus objetivos y definido sus acciones, probablemente se encuentre vagando por algún sendero que no le llevará al mejor destino financiero que se pueda pretender.

Visualizar tu situación financiera futura te ayudará a determinar una meta y, cuando la conozcas, te será más sencillo trazar el camino de acciones que deberás ejecutar para alcanzarla. Tomando como ejemplo las metas fijadas por Ana y Adrián Arévalos, analizaremos los pasos que han dado para su planificación financiera en la búsqueda de estabilidad económica y financiera.

Adrián tiene 32 años, está casado con Ana, tienen dos hijos, él es contador y trabaja en una empresa distribuidora de alimentos. Su esposa es escribana y tiene una oficina en su casa.

• La situación financiera, ¿cómo está?

Para determinar tu destino financiero, debés saber a dónde querés ir, así como planificar y organizar cómo llegarás a ese lugar. Es fundamental que, en primer término, sepas cuál es tu situación actual, que tengas bien claro en qué punto estás. Esto es similar a «tomarse una foto financiera», deberás trabajar en establecer exactamente cuáles son tus bienes (y males) en este momento.

Adrián confeccionó su estado de situación patrimonial; anotó con descripción de detalles sus bienes inmuebles, vehículos, muebles y equipos. Por otro lado, identificó claramente sus deudas financieras y comerciales, detallando montos, plazos, cuotas, tasa de interés y vencimientos. El mismo trabajo lo hizo Ana, incluyendo detalles que incluso Adrián desconocía en cuanto al manejo de dinero familiar.

Esta información situacional es muy importante, es la base sobre la cual se construye la proyección financiera. Una vez que se cuenta con esos datos, se deben determinar los objetivos y, basándose en ellos, se pueden establecer las expectativas, a corto, mediano y largo plazo.

• ¿Dónde estás?

Adrián y Ana conversaron bastante sobre sus planes a largo plazo, los cuales, al parecerles lejanos, les resultaron un poco utópicos. Les aconsejé fijarse primero en el corto plazo, allí se hicieron evidentes algunas diferencias de criterios entre ellos, incluso en las prioridades de los egresos, como el colegio de los niños, los estudios de posgrado que querían seguir, el futuro cambio de empleo de Adrián, el viaje familiar por vacaciones y otras cosas más. Al realizar su proyección de ingresos y egresos por 12 meses, comprendieron cuán lejos estaban de ponerse de acuerdo sobre las metas a largo plazo.

Para determinar los objetivos, es útil trabajar sobre un listado de micrometas a corto y mediano plazo. En el caso de Adrián y Ana, les recomendé completar la misma planilla, pero por separado. Cuando juntaron las ideas, encontraron muchas en común y otras, complementarias. Es más fácil encontrar coincidencias cuando no se distraen discutiendo las mínimas diferencias.

Sobre este consolidado, pudieron detectar planes sólidos con sus prioridades a corto y mediano plazo, como educación y salud, entre otros. Luego completaron las necesidades financieras, incluyendo vacaciones, festejo de cumpleaños e imprevistos, y lograron consensuar una planificación a cinco años, estableciendo parámetros máximos de egresos para cada caso.

El siguiente paso fue volver a la planificación a largo plazo. Con el entrenamiento previo de diseñar su planificación a cinco años, fue mucho más rápido llegar a un acuerdo y entendimiento sobre la visión que tenían de su etapa de jubilación. Así, pudieron ponerse de acuerdo en una meta común para dentro de 30 años, como una fotografía de su futuro patrimonio

familiar, que deben empezar a construir hoy mismo. Ahora ya tienen claro hasta cuánto pueden invertir en vivienda, vehículos, equipos, gastos, consumo y cuál debe ser el saldo destinado a ahorro e inversión financiera.

Si bien estaban contentos por tener la meta definida, no pudieron evitar demostrar cierta incredulidad al apreciar la proyección financiera como muy alejada de su contexto actual. Esto a mí no me preocupa en absoluto, es natural que una pareja de menos de 35 años tenga el 100 % de su patrimonio en su vivienda y vehículos.

Pero es fundamental que tengan claro cómo van a destinar sus ahorros a partir de ahora, para construir esa estabilidad económica y seguridad financiera que quieren en su vida. Un aspecto importante en este punto también fue identificar cuáles serían los factores que podrían impedirles alcanzar sus objetivos, para prever alternativas de solución en cada caso.

• Accioná tu plan

Adrián y Ana realmente pudieron avanzar en consolidar su futuro financiero cuando decidieron comprometerse a cumplir con disciplina y pasión cada punto. Las decisiones cotidianas empezaron a cambiar, para cuidar los egresos se suspendieron algunas salidas y se desarrollaron nuevos hábitos. Las vacaciones también sufrieron cambios de destino, pero comprendieron que la meta era más importante que algunas diversiones de corto plazo. Eso sí, sin sacrificar las prioridades definidas de antemano.

A medida que la diferencia entre los ingresos y egresos va creciendo, es natural que se precisen incorporar nuevas estrategias de inversión; así, Adrián y Ana iniciaron la compra de acciones y bonos a través de la Bolsa de Valores, además de consolidar posiciones en algunos certificados de depósito de ahorros del sistema financiero.

Su primera operación financiera fue de 10 000 000 y hoy, a poco más de tres años desde que iniciaron, ya cuentan con inversiones bursátiles y financieras por más de 150 000 000, ubicadas en un atomizado y balanceado portafolio de inversiones.

• Monitoreo y control

Aunque el plan esté definido, en la vida siempre hay sorpresas que nos impulsan a modificar estrategias, e incluso las metas que nos hemos fijado de antemano.

El control permanente te permitirá evitar desviaciones, corregir las que surjan o establecer nuevas opciones, para que, con el tiempo, se encaminen nuevamente los gastos a tu presupuesto proyectado.

La llegada de un nuevo integrante en la familia, un cambio de empleo, un accidente o un problema de salud, así como muchos otros imprevistos pueden modificar tus planes. Lo importante es entender que tu éxito financiero también dependerá de lo rápido que reacciones ante los cambios.

No siempre las cosas salen como uno las planifica, pero no por eso tenés que desanimarte. Al contrario, tenés que estar atento para aprovechar las nuevas situaciones y preparado para enfrentar eventos inesperados. Además, los desafíos traen siempre oportunidades y ahora tenés las herramientas para poder aprovecharlas.

Para recordar

En este capítulo pudiste estimar cómo se proyecta el capital que podrías necesitar para alcanzar una meta en un plazo determinado, apoyado por los intereses generados para llegar al objetivo.

Apreciaste las diferencias entre los riesgos financieros y los riesgos de inversión, así como evaluar los parámetros para evitar caer en errores comunes en el momento de administrar los ingresos y cómo tomar las decisiones financieras y los pasos a seguir.

También pudiste ver importancia de atomizar las inversiones y de construir un patrimonio diversificado, fijar las metas y, sobre esta base, planificar tu situación financiera futura.

Glosario

Introducción

Bolsa de Valores. Mercado físico o electrónico donde se encuentran oferentes y demandantes a través de intermediarios de títulos valores que representan capital o deuda.

control de gastos. Actividad consciente y periódica de verificar que los gastos se mantengan dentro de los límites de lo planificado.

Emprendedorismo.

Actitud y capacidad de una persona para convertir ideas en proyectos de negocios concretos.

hábitos financieros. Conjunto de acciones y decisiones que afectan la disponibilidad de dinero, que se realizan de forma constante y natural, hasta el punto de que se convierte en una actitud espontánea.

liderazgo. Conjunto de actividades gerenciales o directivas que un individuo tiene para influir en la forma de ser o actuar de las personas, logrando que sigan su filosofía y metas.

objetivos económicos. Planteamiento o meta de bienes y activos que se pretenden lograr en un plazo determinado y sobre la base de un esfuerzo definido.

objetivos financieros. Recursos financieros que se pretenden alcanzar y hacia donde se dirigen los esfuerzos para su logro.

portafolio de inversiones. Conjunto de inversiones bajo una determinada combinación de activos financieros en los que se invierte para el logro de un objetivo.

Presupuesto. Conjunto de ingresos y egresos proyectados a un periodo determinado de tiempo.

Capítulo I

Activo.

Conjunto de bienes y derechos que posee una persona y que pueden convertirse en dinero.

ahorro. Parte de los ingresos que se protege o resguarda con el fin de alcanzar objetivos financieros o lograr inversiones.

asertividad financiera. Habilidad que permite actuar en finanzas en el momento oportuno y en la forma adecuada, sin afectar negativamente a otros para obtener ganancias.

conciliación bancaria. Comparación que se realiza entre los apuntes contables de una persona o empresa y los registros que la entidad bancaria reporta sobre la cuenta de dicha persona o empresa.

costos de vida. Gastos necesarios para mantener cierta calidad de vida.

crédito.

Operación financiera donde una persona (acreedor) presta una suma de dinero a otra persona (deudor) por un plazo de tiempo determinado y a una tasa de interés previamente establecida.

crédito hipotecario. Es un préstamo a mediano o largo plazo que se otorga para la compra, ampliación, reparación o construcción de una vivienda, dejando el bien inmueble como garantía del pago en las condiciones acordadas.

educación financiera. Conocimientos y habilidades de las cuales dispone un individuo, que le permiten entender cómo funciona el dinero, desde cómo se obtiene hasta su administración, inversión y gasto, para el óptimo

aprovechamiento del mismo de forma a utilizarlo para mejorar su calidad de vida.

estabilidad financiera. Capacidad de una empresa para mantenerse en condiciones financieras favorables durante un tiempo determinado.

estrategia financiera. Determinación de los objetivos a lograr y adopción de cursos de acción para llegar a las metas.

excedente. Sobrante o ganancia monetaria como diferencia positiva entre los ingresos y los gastos.

ingresos pasivos. Generación de ingresos que no provienen del esfuerzo físico o mental (trabajo) del individuo.

interés. En el caso de un ahorro o una inversión, es la rentabilidad que se paga al inversionista. En el caso de un crédito, es el costo en el cual incurre el prestamista.

interés compuesto. Representa el costo del dinero o utilidad de un capital a una tasa de interés fijada durante un periodo de tiempo, durante el cual los intereses devengados se reinvierten y se añaden al capital inicial.

invertir. Colocar capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo en un tiempo determinado con una expectativa de rentabilidad futura.

mesada. Asignación que representa un ingreso pasivo que recibe periódicamente una persona (pensión, jubilación, monto asignado para los gastos de los hijos).

metas financieras. Declaraciones sobre los objetivos a corto, mediano y largo plazo a los que una persona desea llegar en un tiempo determinado.

mito. Relato o cuento que busca encontrar una explicación a un hecho considerado sobrenatural, que no encuentra respaldo por el limitado

conocimiento de quien lo crea y por quienes lo perpetúan, defendiéndolo, luego, como si fuera verdad.

perfil de aversión al riesgo. Preferencia de una persona por aceptar una propuesta de inversión con cierto grado de riesgo a cambio de la expectativa de ganancia que trae consigo.

salud financiera. Conducta responsable en el cuidado de las finanzas, evitando gastos mayores a los ingresos, falta de planificación, sobreendeudamiento y déficit de ahorro.

Capítulo II

bicicleteo. Maniobra financiera para eludir o demorar pagos de obligaciones contraídas.

capacidad de pago. Solvencia en la que se basa la posibilidad de devolver un préstamo o un crédito, en tiempo y forma, acorde al compromiso de pago determinado.

crédito de consumo. Préstamo que permite al cliente disponer de una cantidad de dinero para los fines que estime conveniente, incluyendo los de disfrute, bienestar o costos de vida corrientes.

débito automático. Servicio que ofrece el sector financiero a sus usuarios, por el cual los mismos autorizan a su entidad a realizar descuentos en sus cuentas bancarias.

flujo de caja. Informe financiero que presenta en detalle las variaciones de entradas y salidas de efectivo que se han tenido o se prevén tener en determinado tiempo.

gastos fijos. Gastos constantes mes a mes, independiente a que se los utilice o no; representan una obligación o compromiso, por ello no pueden modificarse unilateralmente. gastos variables. Gastos que fluctúan mes a mes, el monto depende de las decisiones de consumo, y pueden ser modificados unilateralmente.

gastos superfluos. Gastos que, en general, son prescindibles y obedecen más a costumbres basadas en gustos o caprichos. gusto o capricho. Es una necesidad que toma la forma de un producto, marca o empresa. El papel del marketing es detectar las necesidades que pueden transformarse en oportunidades de negocio, para convencer al consumidor de que determinado producto o servicio es el mejor para satisfacer su gusto o capricho.

ingresos activos. Capacidad de generar dinero a cambio de gestión personal (trabajo).

ingresos extraordinarios. Son recursos de carácter excepcional que provienen de flujos no corrientes.

instrumentos financieros. Herramientas creadas con el objetivo de representar capital o deuda para satisfacer las necesidades de financiación de las empresas o inversión de las personas, empresas o Estado, trasladando los recursos financieros generados por un sector a otros que los necesitan para generar riqueza.

necesidad. Es aquello que resulta indispensable para vivir en un estado de salud plena. En economía, las necesidades se consideran infinitas e insaciables, y abarcan todo aquello que hace falta para vivir en condiciones óptimas.

plan de cuentas. Listado y organización sistemática de todas las cuentas que forman parte de un sistema contable.

presupuesto financiero. Herramienta que permite proyectar los ingresos y egresos, así como las inversiones y la forma de financiamiento para el logro de las metas.

tasa de interés. Precio del dinero que el inversionista/prestamista recibe del deudor que ha utilizado el dinero durante cierto tiempo.

Capítulo III

bono. Título representativo de deuda por el cual una entidad (empresa, Estado, municipalidad, cooperativa) reconoce adeudar al inversor por un monto de dinero recibido en condiciones de tiempo, moneda y plazo previamente acordados.

capital operativo. Monto de dinero que se precisa para realizar las operaciones diarias del negocio, denominado también capital de giro o capital de trabajo.

CDA (certificado de depósito de ahorro). Título representativo de deuda, por el cual una entidad financiera reconoce que el ahorrista ha depositado un monto de dinero a un plazo determinado y con una condición de pago de intereses fijada.

crédito prendario. Es un préstamo a mediano o largo plazo que se otorga contra la garantía de un bien mueble, por ejemplo, maquinaria, equipos, rodados.

deuda del mes. Monto de la suma de cargos y compras realizadas a través de la tarjeta de crédito en un mes, entre la fecha de corte del mes anterior y el actual.

deuda total de la tarjeta. Suma total de los gastos y cargos del mes, más los saldos adeudados de los meses anteriores, incluyendo las cuotas a pagar en el futuro por los gastos efectivamente realizados.

entidad emisora. Empresa financiera que emite tarjetas de crédito y las coloca entre sus clientes otorgándoles una línea de crédito.

extracto de tarjeta de crédito. Documento impreso o digital, que resume los movimientos de compras y cargos realizados en una tarjeta de crédito por un tiempo determinado.

fecha de corte. Día del mes en el que se suman las compras realizadas y cargos autorizados estableciendo un monto acumulado hasta ese día.

fecha de vencimiento. Día del mes en el que concluye el plazo estipulado para el cumplimiento de un compromiso de pago.

gastos corrientes. Costos de vida habituales y constantes, tanto fijos como variables, comunes a varios meses en el presupuesto de un individuo.

herramienta de pago. Instrumento para realizar compras de bienes o servicios o retiros de efectivo, sin que impliquen una financiación de dichas transacciones.

instrumento de pago. *Ver herramienta de pago.*

línea de crédito. Monto total que la entidad emisora otorga a una tarjeta de crédito, permitiendo al cliente propietario de la misma utilizarla hasta ese monto para sus compras o retiros de efectivo.

liquidez. Capacidad de un activo de convertirse en efectivo en un tiempo determinado a un precio de mercado.

medio de financiación. Instrumento que permite a una persona realizar compras o pagar servicios hoy y pagarlos en un futuro.

mesa de cambio. Intermediación entre oferentes y demandantes de monedas extranjeras y moneda local, que permite a los intermediarios (corredores) obtener una utilidad por la diferencia entre los precios de compra y venta.

mercado secundario. Negociación en el mercado de un título de capital o de deuda entre un inversionista vendedor y un inversionista comprador.

portafolio diversificado. Cartera de títulos valores en la cual el monto total invertido se encuentra distribuido o atomizado en diferentes instrumentos, monedas, plazos y rendimientos para minimizar el riesgo.

préstamo personal. Producto financiero que te permite acceder a una determinada cantidad de dinero a cambio del compromiso de devolver dicha cantidad junto con los intereses mediante pagos de cuotas. No suelen

contar con garantía especial para el recobro de la cantidad prestada, dependen, por tanto, de la capacidad de pago del deudor.

procesador. Empresa administradora de las transacciones de compras de los usuarios a través de las tarjetas de crédito, intermediando entre las entidades emisoras que otorgan el crédito a los clientes y los comercios que deben recibir su pago por las ventas realizadas.

saldo financiado. Diferencia entre la deuda del mes y los pagos efectivamente realizados sobre esa deuda, este sería el monto que la entidad está financiando y por el cual se generarán los intereses.

tasa de interés nominal. Es la rentabilidad de una operación financiera que se expresa anualmente y tiene en cuenta solamente el capital principal.

Capítulo IV

cargas sociales. Costos obligatorios que una empresa debe abonar en concepto de seguridad social (salud, vacaciones, bonificación familiar, indemnización, etc.) por todos los colaboradores contratados y se calculan sobre el monto total de los salarios aportados.

espejismos financieros. Alude a la ilusión óptica de ver algo que, en realidad, no existe; engañado por uno de los sentidos, el individuo está convencido de que esa es la realidad y actúa en consecuencia.

FODA. Análisis de la situación de una organización en un determinado momento, a través de la identificación de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Las fortalezas y debilidades provienen de factores internos, y las oportunidades y amenazas potenciales son situaciones presentes en el entorno o el mercado.

idea de negocio. Se refiere al servicio o producto que querés ofrecer al mercado, la forma en la que atraerías a tus clientes para obtener beneficio económico.

plan estratégico. Documento en el cual los propietarios, directores y responsables de una organización definen cuál será el camino y la forma en que la empresa alcanzará sus objetivos en el mediano plazo.

proactividad. Actitud en la que una persona asume el pleno control de su conducta, tomando la iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras.

proyecto. Conocido también como plan de negocio, es un documento escrito donde se describe y detalla el negocio que se desea realizar, explicando cuáles serían sus objetivos, estrategias, procesos, actividades, indicadores de medición, inversiones requeridas, recursos humanos y tecnológicos, infraestructura necesaria, etc.

resiliencia. Capacidad que tiene una persona para superar circunstancias traumáticas y salir fortalecido.

Sociedad Anónima (S. A.). Forma de organización jurídica de una empresa, en la cual el capital está dividido en acciones y el mismo está integrado por los aportes de los socios, quienes son los dueños de la misma.

Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. R. L.). Forma de organización de una empresa, en la cual el capital está representado por cuotas de participación. La misma tiene como misión la realización de actos de comercio y se encuentra limitada a un máximo de 25 socios.

Capítulo V

aguinaldo. Pago extraordinario anual que reciben los empleados, cuyo monto es irretenible, obligatorio e inembargable y constituye un derecho del trabajador. Se calcula sumando los ingresos percibidos en el año y se los divide entre doce.

ciclo de productividad de vida. Toma la noción de la biología (nace, crece, se reproduce y muere); en economía, se utiliza para graficar la

curva de productividad de un individuo.

curva de productividad. Gráfico que ilustra la variación de ingresos de un individuo promedio con relación a su edad; la curva es muy particular, pues depende de la profesión y de situaciones individuales que afectan al ingreso financiero

ingresos lineales o activos. Se refiere a los ingresos que se producen como producto o consecuencia del trabajo activo.

libertad financiera. Concepto que relaciona la capacidad de generar ingresos pasivos suficientes para hacer frente a los costos y gastos, permitiendo al individuo dejar de trabajar sin cambiar su calidad de vida. meta de ahorro. Definir el monto de dinero que se quiere alcanzar en excedentes en un tiempo determinado.

patrimonio. Conjunto de bienes propios, derechos y obligaciones que posee una persona y pueden tener medición monetaria.

Capítulo VI

cero riesgo. En finanzas, sería cuando el capital invertido cuenta con una garantía que lo avale o proteja minimizando el riesgo al máximo, ya que todas las inversiones implican riesgo.

fideicomiso. Contrato por el cual el fideicomitente transfiere la propiedad del bien a un patrimonio autónomo bajo la gestión o administración de un fiduciario, para el cumplimiento de una finalidad determinada, a favor de un beneficiario, que podría ser el mismo fideicomitente. Es un negocio jurídico que aporta garantías de buen funcionamiento y honorabilidad a un acuerdo.

instrumentos de corto plazo. Inversión que se realiza teniendo como horizonte el plazo máximo de un año.

know how. Conjunto valorado y destacable de conocimientos y habilidades, basados en la experiencia, que permiten llevar a cabo un proceso comercial o de negocios de manera superior y con mejor posibilidad de éxito que aquel que no cuente con esas herramientas.

renta fija. Títulos de deuda negociables, en los cuales el emisor se compromete, en un plazo determinado, a devolver el capital, y se establece la tasa de interés y periodicidad de pago de los intereses al momento de realizar la inversión. Los bonos y los CDA son títulos de renta fija.

renta variable. Títulos que representan un valor de capital, mediante los cuales el inversor tiene una expectativa de ganancia basada en el precio del título y en los dividendos futuros que traerá. Las acciones y las cuotas partes de fondos patrimoniales son títulos de renta variable.

títulos valores. Documentos físicos o electrónicos que representan un valor de capital (acciones) o de deuda (bonos).

Capítulo VII

acción. Mínima parte en que puede dividirse el capital de una empresa sociedad anónima.

accionista. Propietario de una parte del capital de una empresa sociedad anónima.

ahorro programado. Sistema de planificación y acumulación de ahorro para llegar a una meta de monto previamente acordada en un tiempo determinado, durante el cual generalmente la entidad paga una tasa de interés al ahorrista.

banco. Entidad financiera que ofrece servicios de banca: cuenta corriente, caja de ahorro, créditos, comercio exterior, entre otros.

Banco Central. Institución financiera dependiente del Gobierno, es la máxima autoridad en materia monetaria de un país. Entre sus principales funciones están la fiscalización del funcionamiento bancario, regular la política monetaria de un país, así como brindar estabilidad de precios y de todo el sistema financiero.

bienes de capital. Maquinarias, inmuebles, instalaciones e infraestructura que se utilizan en una empresa junto con los otros factores de la producción

(trabajo, materias primas y bienes intermedios) para producir otros bienes y servicios.

caja de ahorro. Instrumento similar a la cuenta corriente, pero que no cuenta con chequera para realizar extracciones o pagos a terceros, pudiendo utilizarse boletas de extracción o tarjetas de débito para disponer de los montos previamente depositados.

capital de la empresa. Monto de dinero y bienes que los propietarios aportan a una empresa para su gestión.

casa de Bolsa. Sociedad que se dedica a la intermediación de títulos valores en el mercado de valores y en el mercado financiero (monetario).

cuenta corriente. Cuenta bancaria en la que el ahorrista podrá hacer ingresos (depósitos) y efectuar pagos contra esos recursos, utilizando sistemas de retiro, como cheques, tarjetas de débito o autorizar a débitos automáticos de costos periódicos.

depósitos a la vista. Son depósitos realizados en cuentas corrientes o cajas de ahorro y pueden ser retirados en cualquier momento sin previo aviso.

depósitos a plazo. Depósitos realizados a un plazo determinado, a los que no se puede acceder en cualquier momento. Por esto, el depositante recibe, de parte de la entidad financiera, intereses como retribución por el uso de su dinero.

diversificación. Inversión en activos de diversos tipos y características de manera a atomizar el portafolio en instrumentos, emisores, monedas, plazos y rendimientos, de forma a mitigar el nivel de riesgo del conjunto.

dividendos. Parte de las utilidades anuales de la empresa, producto del resultado del ejercicio anterior, que se divide o distribuye entre los accionistas.

Fondo de Garantía de Depósito. Su principal función es cubrir o garantizar los recursos depositados por los ahorristas en una entidad

financiera (bancos o financieras, regulados y fiscalizados por el Banco Central del Paraguay) y la cobertura máxima es de hasta 75 salarios mínimos vigentes.

fondos de inversión. Patrimonio formado por los aportes de varios inversionistas, en el cual las cuotas partes no son rescatables en la empresa administradora, sino que deben ser negociadas a través de la Bolsa de Valores, al precio de mercado del día.

fondo de pensiones. Producto financiero que permite a un individuo invertir cuotas periódicas a mediano y largo plazo, y dichos recursos son administrados por una empresa administradora de fondos previsionales, con el objetivo de contar con un monto de dinero considerable para hacer frente a su jubilación.

fondos mutuos. Conjunto de inversiones en instrumentos de renta fija o variable, formado por los aportes de varios inversionistas y administrado por una empresa regulada, en el cual las cuotas partes son rescatables.

inflación. Suba sostenida y generalizada de los precios de los bienes y servicios de una economía, lo que puede percibirse como una pérdida del poder de compra del dinero en un determinado tiempo.

mercado de capitales. Sector de la economía en donde concurren los oferentes y demandantes para realizar transacciones de capitales o activos financieros. Está compuesto por el mercado monetario y el mercado de valores.

mercado de fondos previsionales. Se refiere a la administración de aportes de dinero periódico que los inversores destinan a conformar un monto mayor que respalde su jubilación. El término toma prestado el concepto de previsión, por la disposición actual de recursos para atender una necesidad futura que puede anticiparse.

mercado de valores. Donde se ofertan y negocian títulos que representan capital o deuda.

rentabilidad. Beneficio o utilidad esperada o producida por una inversión.

respaldo patrimonial. Determina la capacidad del patrimonio para hacer frente a las obligaciones contraídas.

riesgos de inversión. Toda inversión implica riesgo, que resulta en la probabilidad de que el rendimiento sea menor al esperado o que incluso se pierda parte o todo el capital.

riesgos financieros. Probabilidad de un evento adverso que tenga consecuencias negativas y afecte su situación financiera actual o proyectada. Para un individuo serían: enfermedad, accidentes, tasa de interés de un crédito fluctuante, tipo de cambio para quien esté endeudado en moneda extranjera, pérdida del empleo y muchos otros.

sistema financiero. Conjunto de instituciones y mercados, cuya función radica en intermediar dinero, canalizando el ahorro hacia los sectores de la economía, como ser comercial, producción y consumo.

tratamiento tributario. Se refiere a la aplicación obligatoria de tasas o impuestos a las actividades económicas, de valor agregado o de rentabilidad.

volatilidad de precios. Medida de frecuencia e intensidad de los cambios de precios de un activo dentro de un plazo de tiempo determinado. Usualmente, se utiliza para expresar el riesgo de un instrumento.